ECOLE NATIONALE VETERINAIRE DE TOULOUSE

ANNEE : 1983 THESE : 53

LE CHEVILLARD AU SEIN DU MARCHÉ DE LA VIANDE BOVINE

THESE

pour le Doctorat Vétérinaire
(Diplôme d'État)
Présentée et soutenue publiquement en 1983
devant l'Université Paul Sabatier de Toulouse

par

Jean-Michel, Odile, Robert JOLLY
né le 11 Février 1957 à LILLE (Nord)

MEMBRES DU JURY

Président : Monsieur ECALLE
Professeur à l'Université Paul Sabatier de Toulouse

Assesseurs : Monsieur EECKHOUTTE
Professeur à l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse

Monsieur ROYAL
Professeur à l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse

UNIV.
LIBRARY
SASK.

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41543908_0007

ECOLE NATIONALE VETERINAIRE DE TOULOUSE

ANNEE : 1983 THESE : 53

LE CHEVILLARD AU SEIN DU MARCHÉ DE LA VIANDE BOVINE

THESE

pour le Doctorat Vétérinaire
(Diplôme d'État)
Présentée et soutenue publiquement en 1983
devant l'Université Paul Sabatier de Toulouse

par

Jean-Michel, Odile, Robert JOLLY
né le 11 Février 1957 à LILLE (Nord)

MEMBRES DU JURY

Président : Monsieur ECALLE
Professeur à l'Université Paul Sabatier de Toulouse

Assesseurs : Monsieur EECKHOUTTE
Professeur à l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse
Monsieur ROYAL
Professeur à l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse

MINISTERE DE L'AGRICULTURE

ECOLE NATIONALE VETERINAIRE DE TOULOUSE

---

irecteur ..... M. LAUTIE

irecteur honoraire ..... M. FLORIO

rofesseurs honoraires ..... MM. BRIZARD
SAURAT
GODFRAIN

PERSONNEL ENSEIGNANT

HAIRE DE PHARMACIE ET TOXICOLOGIE

Professeur titulaire ..... Mme BURGAT-SACAZE
Maître-Assistant ..... M. PETIT

Pharmacie et Toxicologie

HAIRE DE PHYSIQUE ET CHIMIE BIOLOGIQUES ET MEDICALES

Professeur titulaire ..... MM. RICO
Professeur sans chaire ..... BRAUN
Maître-Assistant agrégé ..... BENARD

Physique biologique et médicale
Chimie biologique et médicale
Informatique biologique et médicale

HAIRE D'ANATOMIE DES ANIMAUX DOMESTIQUES

Professeur titulaire ..... MM. PAVAUX
Maître-Assistant ..... LIGNEREUX
Maître-Assistant ..... SAUTET

Organogénèse - Tératologie
Anatomie Générale - Anatomie appliquée

HAIRE DE PHYSIOLOGIE, PHARMACODYNAMIE ET THERAPEUTIQUE

Professeur titulaire ..... MM. RUCKEBUSCH
Professeur sans chaire ..... FARGEAS
Maître-Assistant Agrégé ..... TOUTAIN

Physiologie - Pharmacodynamie -
Thérapeutique

CHAIRE D'HISTOLOGIE - ANATOMIE PATHOLOGIQUE

Professeur titulaire	MM. VAN HAVERBEKE
Professeur sans chaire	CABANIE
Maître Assistant Agrégé	MAGNOL

Histologie - Embryologie
Anatomie Pathologique - Clinique

CHAIRE D'HYGIENE ET INDUSTRIE DES ALIMENTS D'ORIGINE ANIMALE

Professeur titulaire	MM. LABIE
Maître de Conférences	EECKHOUTTE
Maître Assistant Agrégé	Mme BENARD

Hygiène, Inspection, Contrôle et
Technologie des denrées alimentaires
d'origine animale - Clinique

CHAIRE DE PARASITOLOGIE ET MALADIES PARASITAIRES

Professeur titulaire	MM. DORCHIES
Maître de Conférences	FRANC
Maître Assistant	DUCOS DE LAHITT

Zoologie appliquée - Ecologie -
Parasitologie externe - Dermatologie
Parasitologie interne - Clinique

CHAIRE DE SEMIOLOGIE ET PATHOLOGIE MEDICALE DES EQUIDES ET CARNIVORES ET DE LEGISLATION

Professeur titulaire	MM. LESCURE
Maître de Conférences	GUELFI
Maître Assistant	REGNIER

Sémiologie et Pathologie Médicale des
Equidés et Carnivores
Législation Vétérinaire et Déontologie
Clinique

CHAIRE DE PATHOLOGIE MEDICALE DU BETAIL ET DES ANIMAUX DE BASSE-COUR

Professeur titulaire	MM. TOURNUT
Maître de Conférences	BEZILLE
Maître Assistant	JOUGLAR

Sémiologie et Pathologie Médicale
du Bétail et des animaux de basse-cour
Clinique - Consultation itinérante

CHAIRE DE PATHOLOGIE CHIRURGICALE

Professeur titulaire	MM. CAZIEUX
Maître de Conférences	GENEVOIS
Maître Assistant agrégé	AUTEFAGE
Maître Assistant	FAYOLLE

Propédeutique et Sémiologie chirurgicale
Radiologie - Technique chirurgicale -
Anesthésiologie - Pathologie Chirurgicale
Traumatologie - Podologie orthopédique -
Clinique

CHAIRE DE PATHOLOGIE DE LA REPRODUCTION

Professeur titulaire	MM. FERNEY
Professeur sans chaire	ROYAL
Maître-Assistant	BERTHELOT

Pathologie de l'appareil génital et de la mamelle - Sémiologie et propédeutique -
Pathologie de la Reproduction -
Obstétrique et pathologie du nouveau-né
Clinique - Consultation itinérante

CHAIRE DE MALADIES CONTAGIEUSES - ZOONOSES - LEGISLATION SANITAIRE

Professeur titulaire	MM. CHANTAL
Maître Assistant	PICAVET
Maître-Assistant	LACHERETZ

Epidémiologie - Maladies Contagieuses
Zoonoses - Législation sanitaire -
Clinique

CHAIRE DE PATHOLOGIE GENERALE - MICROBIOLOGIE - IMMUNOLOGIE

Professeur titulaire	MM. LAUTIE
Maître Assistant	PELLERIN
Maître Assistant	MILON

Microbiologie - Immunologie -
Pathologie Générale

CHAIRE D'ELEVAGE ET ECONOMIE

Professeur titulaire	MM. QUEINNEC
Professeur sans chaire	DARRE
Maître Assistant	Mme QUEINNEC

Ethnologie - Génétique animale -
Extérieur - Zootechnie et économie générales
Ethologie appliquée, Sciences, Techniques,
Economie de l'Elevage et des Productions
animales - Insémination artificielle -
Organisation de l'Elevage

CHAIRE D'ALIMENTATION

n.	Professeur titulaire	MM. FALIU
	Professeur sans chaire	GRIESS
	Maître Assistant	ENJALBERT

Botanique appliquée et bromatologie
Agronomie - Alimentation

CHARGES D'ENSEIGNEMENT

MM. les Professeurs ANGELIER, ARMENGAUD, COMBES, COMBRET, CROS, FERNET et MAZENC.

La Faculté et l'Ecole déclarent n'être pas responsables des opinion émises par les candidats (délibération de la Faculté en date du 10 Mai 189 et du Conseil de l'Ecole en date du 13 Juin 1924.

A NOTRE PRESIDENT DE THESE

Monsieur le Professeur ECALLE

de l'Université Paul Sabatier de Toulouse

Qui nous a fait l'honneur d'accepter

la présidence de notre jury de thèse.

A MES PARENTS,

pour le soutien qu'ils m'ont apporté.

A MA FIANCEE ET AUX SIENS

A MA FAMILLE

A MES AMIS

A NOTRE JURY DE THESE

Monsieur le Professeur EECKHOUTTE

de l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse

Qui nous a toujours conseillé avec bienveillance dans la réalisation de ce travail, et dont l'accueil a toujours été sympathique et courtois.
Qu'il veuille bien trouver ici l'expression de notre admiration et de notre sincère reconnaissance.

==========

Monsieur le Professeur ROYAL

de l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse

Qui nous a fait l'honneur de faire partie de notre jury de thèse.
Qu'il trouve ici l'expression de nos sincères remerciements.

LE CHEVILLARD AU SEIN DU MARCHE DE LA VIANDE BOVINE

RODUCTION

- LE CHEVILLARD - LE MARCHE DE LA VIANDE BOVINE

A) Définition

B) Origine

C) Importance du chevillard dans le marché de la viande bovine

1) Organisation du marché de la viande bovine :

a) Les protagonistes

1 - Les producteurs

2 - Les intermédiaires

a - Regroupement des animaux et présentation sur les marchés

b - Abattage

1) Les abattoirs

2) Les abattants

c - Les négociants en gros

d - La SIBEV

1) Caractéristiques générales de son activité

2) Achats de viande

3) Stockage des viandes

3 - Le commerce de distribution

a - Les grandes surfaces

b - Les collectivités

4 - Le consommateur

b) Les circuits de la viande bovine

1 - Structure générale

2 - Circuit court ou rural

3 - Circuit vif traditionnel

4 - Circuit forain ou mort

a - Circuit forain traditionnel

b - Circuit industriel

c - Circuit coopératif

2) Situation actuelle du marché de viande gros bovins

a) Sur le plan national

1 - La production
2 - L'abattage
3 - La consommation et les prix
4 - Les circuits de distribution

b) Sur le plan communautaire

3) Conclusion : Place du chevillard

a) Au sein du circuit

b) Au sein du marché national et international

D) Formation du chevillard

1) L'Institut du Lait, des Viandes et de la Nutrition de l'Univers de Caen : ILVENUC

a) Organigramme

1 - Admission à l'institut

a - Concours

b - Entrée directe en 2ème année

2 - La vie à l'école

a - Les études

b - Les diplômes obtenus

c - Les débouchés

b) Programme d'enseignement

1 - Les cours magistraux

2 - Enseignement pratique et dirigé

c) Conclusion

2) La formation continue

a) Les stages de gestion

b) Les stages de perfectionnement technologique

c) Les stages destinés aux vendeurs des entreprises

d) Les autres formations générales et spécialisées

e) Conclusion

3) L'apprentissage

4) Conclusion

II - L'ACTIVITE TRADITIONNELLE DU CHEVILLARD

A) Achats des animaux sur pied

1) Importance

2) Lieux d'achat

3) Modalités d'achat

a) Les vendeurs

b) Les gestes et langage des professionnels du négoc

1 - Les gestes
2 - Les postures
3 - Les mouvements signaux ritualisés
4 - Les expressions corporelles
5 - Les mots et les phrases du marché

c) Les modes de vente de l'animal
1 - A l'estime
2 - Au prix du kg vif
3 - Au prix du kg de carcasse

d) Les règlements

4) Prix d'achats
a) Evaluation du poids
b) Rendement
c) Qualité

5) Transport des animaux sur pied
a) Organisation de la collecte
b) Hygiène du transport
1 - Accidents du bétail pendant le transport
2 - Transport convenable

B) Préparation des viandes bovines

1) L'abattage
a) Repos ante mortem
b) Immobilisation
c) Etourdissement
d) Saignée
e) Hygiène de l'abattage

2) Habillage
a) Dépouille
b) Eviscération
c) Fente
d) Toilettage définitif
e) Douchage

3) Inspection
a) Inspection de salubrité
b) Inspection qualitative
1 - Développement musculaire
a - Profil
b - Epaisseur musculaire
2 - Etat d'engraissement
3 - Résultats

c) Saisies

1 - But

2 - Conséquences

4) La pesée

5) Le ressuage

6) La présentation

a) Notion de viande nette

b) Viandes fraîches, refirgérées, congelées, surgelées

c) Le 5ème quartier

1 - Définition

2 - Classification

a - Abats

b - Issues

7) Le parage

8) Hygiène professionnelle

9) Taxes d'abattage

a) Notion d'abattoir public

1 - Service public

2 - Gestion

3 - Relation commune avec les usagers

b) Taxes

1 - Taxe de protection sanitaire et d'organisation du marché de la viande

2 - Taxe d'usage

3 - Redevances et droits

C) Découpe des viandes

1) Coupe de Gros

a) Le quartier avant à 5 côtes et le quartier arrière à 8 côtes

b) Le quartier avant à IO côtes et le quartier arrière à 3 côtes

c) La coupe dite parisienne

d) Le quartier avant traité à 5 côtes avec carapaçon dit pistolet et le quartier arrière traité à 8 côtes

2) Coupe de Paris

a) Avant traité à 5 côtes avec carapaçon et pistolet

1 - Collier - Basses côtes

2 - Paleron

3 - Carapaçon

b) Arrière traité à 8 côtes

1 - Aloyau milieu de train de côtes

2 - Cuisse

3 - Gite de derrière ou jambe de derrière

4 - Globe

c) Catégories

D) Distribution

1) Circuit de distribution

a) Modes de vente

1 - Vente directe sur place

2 - Vente directe éloignée

3 - Vente indirecte éloignée

b) Clients du chevillard

c) Conclusion

2) La SIBEV

a) Catégories admises

b) Prix d'achat

c) Poids d'achat

d) Spécifications techniques d'abattage

e) Centres d'achat

f) Quantité minimum de livraison

g) Agréement des entreprises

h) Marquage obligatoire

i) Conclusion

3) Le traitement du 5ème quartier

a) Principe de la décharge

b) Acheteurs du 5ème quartier

c) Valeurs du 5ème quartier

4) Les prix de vente

5) Le transport des viandes

a) Organisation administrative

b) Hygiène du transport

1 - Ininterruption de la chaine du froid

2 - Spécificité des véhicules

3 - Salubrité du transport des viandes

c) Différents types de véhicules

1/ - En fonction de leur charge utile

2 - En fonction de leur aptitude à mainten
une température
3 - Choix d'un véhicule
a - Aménagement interne
b - Autonomie
c - Classes d'engins
d - Procédure d'agréement d'un
véhicule sous température diri

E) Conclusion

III - EVOLUTION DU MARCHE DE LA VIANDE BOVINE - CONSEQUENCES SUR LA PROFESSION DE CHEVIL

A) Les contraintes nouvelles

1) Au niveau de production
a) Evolution du cheptel
b) Irrégularité de l'approvisionnement
c) Concentration
d) Holsteïnisation du troupeau laitier français
e) Eparpillement des éleveurs
2) Au niveau du circuit amont
a) Marchands de bestiaux
b) SICA
3) Au niveau de l'abattage
a) Concentration
b) Déficit chronique
4) Au niveau du circuit aval de distribution
5) Au niveau de la valorisation du 5ème quartier
6) Au niveau de la consommation
a) Les particuliers
1 - Unité
2 - Demande
3 - Budget familial
b) Les collectivités
7) Au niveau de l'entreprise
a) Gestion
b) Fiscalité
c) Hygiène
8) Au niveau communautaire et national
9) Conclusion

B) Les conséquences

1) L'industrialisation

a) Options

1 - Les viandes découpées à l'avance

a - Définition

1) Viandes désossées

2) Viandes conditionnées

b - Importance économique

1) Mise en place de la découpe dans le circuit traditionnel de la viande

2) Avantages de la découpe sur les lieux de production

3) Avantages de la découpe sur les lieux de vente

4) Consommation de viandes congelées

5) Les facteurs limitants

c - Evolution de l'activité de découpe

1) Nature de la production

2) Progression des ateliers de découpe et de préparation des viandes

d - Conclusion

2 - Les viandes hachées à l'avance

a - Définition

b - Viandes utilisées

c - Problèmes de l'utilisation des avants et apparitions des viandes hachées surgelées

d - Préparation

e - Marché de la viande hachée

1) Le circuit distributif

2) Organisation commerciale

3) Conjoncture actuelle

3 - Les abattoirs privés

a - Causes de cette évolution

1) Taxes

2) Vétusté des locaux

3) Utilisation de l'abattoir

b - Solutions intermédiaires
c - Privatisation de l'abattoir pu
d - Evolution de l'abattoir privé
b) Les moyens d'y parvenir
1 - Gestion
2 - Capitaux
a - Les différents types possibles
b - La nécessité des capitaux publ
c - Orientation des capitaux publi
3 - Analyse du projet envisagé
2) La politique générale de la profession
a) Sur le plan de la production
b) Sur le plan de la concurrence
c) Au niveau de l'abattage
d) Au niveau de la distribution
e) Au niveau de l'entreprise
1 - Gestion
2 - Fiscalité
3 - Importation
f) Au niveau des prix
g) Au niveau communautaire

CONCLUSION : L'AVENIR DU CHEVILLARD

LE CHEVILLARD AU SEIN DU MARCHE DE LA VIANDE BOVINE

INTRODUCTION

Le chevillard représente l'intermédiaire le plus important du marché de la viande bovine. En effet, son activité rencontre l'ensemble du circuit de la viande et il est reconnu par l'interprofession de la viande. Paradoxalement, c'est une profession méconnue des Français qui l'assimilent tantôt à un marchand de bestiaux, tantôt à un abatteur, ou encore à un boucher grossiste.

Le rôle important qu'il joue, et le fait que les vétérinaires inspecteurs aient des contacts fréquents avec cette profession montrent l'intérêt de l'étude. De plus, comme le marché de la viande se divise en quatre secteurs d'activité : bovins, veaux, porcs, moutons qui ont chacun des problèmes spécifiques, nous avons limité notre étude au secteur bovin.

Dans une première partie, nous situerons l'activité du chevillard au sein du marché de la viande bovine, puis, dans une seconde partie, nous décrirons l'activité traditionnelle du chevillard ; enfin, dans une troisième partie, nous étudierons les contraintes nouvelles de la profession et les conséquences qui en découlent.

Dans ce chapitre nous situerons le chevillard au sein du marché de la viande. Après l'avoir défini et illustré son origine, nous montrerons son importance, et donnerons des informations sur sa formation.

I - LE CHEVILLARD - LE MARCHE DE LA VIANDE BOVINE

A) Définition : Le terme chevillard a perdu de son sens originel. En effet, le chevillard représentait autrefois le boucher qui, lors de l'abattage d'un animal, utilisait la cheville, outil de bois servant à accrocher l'animal par les jarrets pendant les différents temps de préparation de la carcasse. Aujourd'hui, le chevillard est une personne physique qui vend la viande "à la cheville", c'est à dire sous la forme de carcasses entières (vente en gros) ou découpées (demi gros).

Cependant, cette définition du chevillard est à l'heure actuelle restrictive. En effet, devant les contraintes nouvelles, à côté de l'activité traditionnelle du chevillard, celui-ci a été obligé d'élargir son activité vers la recherche de produits nouveaux, par exemple, les viandes découpées à l'avance : c'est ce que nous étudierons ultérieurement.

Aussi, actuellement, le chevillard est très souvent un grossiste en viandes ou un boucher abatteur important. C'est un spécialiste de l'achat de bétail sur pied qui, ensuite, par abattage, le transforme en viande. Pour cela, il groupe les animaux par lots plus importants puis les achemine vers l'abattoir de son choix. Ensuite, il vend les carcasses à "la cheville" aux bouchers détaillants, ou bien il les expédie vers des centres de consommation. Certaines personnes, classiquement distinguent le grossiste-chevillard et l'expéditeur ; en réalité, tout boucher en gros fait à la fois de la cheville et de l'expédition.

B) Origine : Auparavant, à Rouen par exemple, il n'existait, en 1940, qu'un seul chevillard dont la tache principale était de ravitailler les navires en escale. Par la suite, l'augmentation des besoins en viande associée au développement des commerces intégrés (grande surface disposant de rayons de boucherie), tout cela a entraîné l'apparition des bouchers en gros auxquels ont eu recours les collectivités diverses (hôpitaux, Armée, universités, etc...) qui trouvaient plus rentable de se décharger de l'abattage. Les sociétés de chevillard se développèrent et luttèrent pour conquérir le marché.

C) Importance du chevillard dans le marché de la viande bovine : Le marché de la viande bovine est extrèmement complexe, c'est pourquoi il nous faut d'abord, étudier son organisation, puis, analyser sa situation actuelle afin de montrer l'importance de la profession de "chevillard".

I - Organisation du marché de la viande bovine :

a) les protagonistes :

De l'éleveur qui vend son animal vivant, au consommateur qui achète un morceau de viande bien défini chez le boucher, l'animal subit plusieurs transformations et passe entre plusieurs mains. Nous avons quatre catégories d'intermédiaires :

- les producteurs, nombreux, éparpillés, individualisés, souvent inorganisés.
- les intermédiaires, nombreux et souvent spécialisés.
- le commerce de distribution.
- les consommateurs.

I - Les producteurs

Les producteurs d'animaux de boucherie, qu'ils soient individualisés ou regroupés en "groupement de producteurs", commercialisent deux types d'animaux. Le premier est constitué par les vaches laitières en fin de lactation, généralement appelées vaches de réforme par le chevillard. Le second rassemble les "productions hors sol" représentées par les veaux de boucherie, les taurillons et les génisses, pour lesquels le producteur cherche à obtenir, le plus rapidement possible des animaux lourds, regroupés, lors de la vente, en lots homogènes.

2 - Les intermédiaires

De la vente de l'animal sur pied, à la vente de la viande au détail au consommateur, le produit subit plusieurs transformations et on peut distinguer plusieurs fonctions.

- une fonction de regroupement des animaux et de présentation sur les marchés de vif,
- une fonction d'abattage,
- une fonction de transport, présentation et commercialisation de la viande en gros.

a) Regroupement des animaux et présentation sur les marchés du vif :

- Les opérateurs :

- le rabatteur ou collecteur : il met en présence l'acheteur et le vendeur, travaille à la commission et est rémunéré à raison de IO à 30 F par animal. En général, c'est un éleveur connaissant bien la région qui effectue ce travail pour augmenter ses revenus.

- le ramasseur : il achète le bétail pour le compte d'un opérateur principal (marchand de bestiaux, grossiste, industriel).

- les acheteurs :

I) le marchand de bestiaux :

L'éparpillement des producteurs et la concentration des marchés vifs expliquent la nécessité de l'existence des marchands de bestiaux dans les circuits traditionnels. Leur rôle est d'acheter à la ferme des animaux prêts à être abattus, de les transporter sur les marchés de vif, de réaliser des assortiments correspondant aux besoins de leurs clients (abatteurs, expéditeurs), et enfin, de fournir des animaux maigres aux engraisseurs. Leur effectif est en diminution, car, de plus en plus, le marchand de bestiaux perd son indépendance en étant un prestataire de service agissant pour le compte de l'agriculteur ou de l'abatteur.

2) les bouchers grossistes ou chevillards,

3) les bouchers détaillants

- Les marchés de vif : la présentation des animaux sur les marchés de vif par les marchands de bestiaux s'est substituée aux foires et marchés traditionnels, trop étroits, où pouvaient se nouer des ententes défavorables aux producteurs. Si la constitution des marchés de vif a éloigné les producteurs des lieux où sont négociéesles bêtes, elle a permis par contre la mise en concurrence des acheteurs et des vendeurs et l'élaboration de cotations pénibles.

b) L'abattage :

I) Les abattoirs :

- les abattoirs publics : au nombre de 745 en I975, ils représentaient 84,2 % du tonnage. Leur nombre est aujourd'hui de 391 . Ils appartiennent aux collectivités, et sont gérés en régie ou en concession. Souvent de tailles insuffisantes et vétustes, leurs conditions de fonctionnement sont, de ce fait, très incorrectes. Leur rentabilité est mauvaise puisque les deux tiers d'entre eux sont déficitaires. Leur importance est en diminution constante.
- les abattoirs industriels privés : I35 en I975, ils réunissaient I4,9 % du tonnage. Ils sont en I983 au nombre de 175 . Ils appartiennent à des entreprises de commerce en gros ou de la coopération bétail-viande et leur importance augmente régulièrement.
- les tueries particulières : elles appartiennent aux bouchers et elles sont tolérées, en dépit d'une interdiction légale de fonctionnement. Au nombre de 607 en I975, elles représentaient 0,9 % du tonnage et leur nombre ne cesse de décroitre. Ainsi pour I983 , elles ne sont plus que 300 .

Le réseau des abattoirs est l'objet d'un mouvement de concentration des points d'abattage et de modernisation et d'agrandissement des équipements. Le cadre légal de ce mouvement est le plan national d'équipement en abattoirs de I964, révisé en I968, et qui facilite la création de grands centres d'abattage situés, pour la plupart, sur les lieux de production et destinés à produire de la viande livrée dans les grands centres de consommation.

2) Les abattants :

- Les grossistes abatteurs ou chevillards : ils achètent des animaux vifs aux marchands de bestiaux, aux producteurs par l'intermédiaire d'un rabatteur ou, directement, aux groupements de producteurs. Ensuite, ils font abattre les animaux et vendent les carcasses. Leur rémunération est constituée pratiquement par la vente du 5ème quartier. Ils livrent directement aux bouchers détaillants, ou à l'exportation, ou aux collectivités et au commerce intégré ou associé. Les grossistes-abatteurs pratiquent, de plus en plus, la découpe des carcasses et le désossage. Cela implique la création de grosses entreprises industrielles d'abattage-transformation qui prennent une position dominante, au détriment des autres opérations (notamment le négoce de gros : mandataires, commissionnaires).
- Les bouchers détaillants : après avoir acheté les animaux aux agriculteurs, les bouchers les font abattre soit dans une tuerie particulière ou un abattoir public ; cependant, aujourd'hui, la majorité des bouchers détaillants achète leur viande aux bouchers en gros.

- Les SICA viandes : Ce sont des sociétés d'intérêt collectif agricole qui achètent des animaux vivants, mais qui, au contraire des chevillards, payent le producteur au kilogramme net de carcasse ; ce procédé contribue à oter un élément spéculatif au marché de la viande.

c) Les négociants en gros :

Ce sont ceux qui livrent les bouchers détaillants dans les grands centres de consommation (région parisienne essentiellement). Ils s'approvisionnent en carcasse auprès des grossistes abatteurs et les présentent, sur les marchés de viande en gros des grands centres de consommation, où viennent s'approvisionner les bouchers détaillants. Une grande partie de leur activité est également tournée vers l'importation et surtout l'exportation. On assiste à de nombreuses fusions et concentrations : leur nombre de 450 en I972 et de 300 en I974, est passé à 180.

d) La SIBEV :

La SIBEV ou Société Interprofessionnelle du Bétail et de la Viande fut crée en I953. C'est une société anonyme qui a pour mission d'être l'agent exécutant de la politique dite "d'intervention" mise en oeuvre par les pouvoirs publics, dans le cadre des règlements européens. L'intervention consiste en des achats de viande par la SIBEV lorsque le prix communautaire des marchés est inférieur à 90 % du prix d'orientation. Elle a donc pour but d'assurer le soutien des cours de la viande sur les marchés.

I) Caractéristiques générales de son activité :

Les interventions de la SIBEV portent principalement sur l'achat, la congélation, le stockage, et la mise à la disposition du marché intérieur ou des exportateurs des quantités de viandes excédentaires qui pourraient provoquer l'effondrement des cours. Pour effectuer ces différentes opérations, la SIBEV :

- ne possède aucun bien matériel susceptible d'être utilisé à la congélation, au stockage, ou au transport des viandes ;
- utilise des prestataires de services qualifiés issus des différentes professions et qu'elle rémunère suivant des tarifs qui doivent recevoir l'accord des autorités de tutelle ;
- est neutre à l'achat et complètement passive à la vente, c'est à dire, qu'elle n'a aucune activité commerciale directe en ce qui concerne la constitution des stocks et leur écoulement.

- ses acheteurs effectuent leurs achats sur les quais frigorifiques en proposant un prix aux quartiers et aux carcasses de viande reconnues conformes à ses normes, définies par l'autorité de tutelle.

- les ventes sur le marché intérieur qui sont déclenchées à l'initiative de l'autorité de tutelle, ou à l'exportation, se concrétisent toujours avec le concours des professionnels habilités à réaliser des opérations commerciales. Les seules responsabilités qui incombent à la SIBEV sont d'ordre technique et concernent la constitution du stock dans le respect des normes d'achat et son maintien dans des conditions techniques propres à en assurer la conservation.

2) les achats de viande :

Dès que les cours pratiqués sur les marchés de référence ont atteint la côte d'intervention, la SIBEV dépêche sur les marchés ses acheteurs, soigneusement sélectionnés et qui procèdent aux achats de viande, en vue de la congélation, aux prix fixés par l'autorité de tutelle après avoir jugé si la qualité de la marchandise présentée correspond aux normes d'achat.

a - les lieux d'achat :

La SIBEV n'est pas présente sur tous les marchés : elle intervient seulement sur les gros marchés et sur les lieux de fortes productions. Ces centres d'achat sont aussi implantés en fonction de la présence d'abattoirs conformes aux normes d'agrément et de la proximité des installations de congélation et des entrepôts frigorifiques, ceci dans le but de comprimer les frais de transport et de manutention.

b - les fournisseurs :

La conception interprofessionnelle de la SIBEV permet à tous les professionnels de la viande de se porter vendeurs auprès de la société. Au cours de ses premières années d'exercice, il faut reconnaitre que la SIBEV est restée tributaire du négoce traditionnel et ses fournisseurs étaient presque en totalité des chevillards-grossistes, les producteurs ne profitant pas directement des achats de la SIBEV. Mais, au cours des dernières années, à la suite des différentes mesures des pouvoirs publics portant sur l'organisation de la production, et grâce à la volonté des producteurs d'intervenir eux mêmes dans la commercialisation de leurs produits, la présence des producteurs sur le marché s'est affirmée.

c - les prix d'achats :

La SIBEV garantit à la production le prix minimum d'intervention établi par l'autorité de tutelle : les prix maxima d'achat, pour chaque catégorie de carcasses, de quartiers ou de pièces, sont fixés au terme de chaque convention ou majorés en cours de chaque exercice, pour tenir compte des augmentations du prix minimum d'intervention prises par les arrêtés. En règle générale, la société paye au comptant, selon la disponibilité des crédits qui lui sont alloués par le FORMA, le prix des carcasses, quartiers ou pièces qui lui sont livrés, augmenté de la taxe unique sur la circulation des viandes.

3) le stockage des viandes :

Le rôle principal de la SIBEV est de soustraire, momentanément du marché, les excédents de viandes dans le but de soutenir les cours et d'exécuter toutes les opérations de congélation et de stockage décidées par le gouvernement. Le plus gros problème technique que la société ait eu à résoudre, a été précisément celui du stockage, car le potentiel frigorifique de la France n'était pas toujours en mesure d'absorber les excédents des à-coups de la production.

3 - Le commerce de distribution

La distribution de la viande bovine est assurée de trois manières :

- par le commerce dit spécialisé : boucheries, boucheries charcuteries
- " " " non spécialisé : grandes surfaces essentiellement
- " les collectivités publiques ou privées, les restaurants.

a) Les grandes surfaces :

Ces grosses sociétés s'approvisionnent, par de puissantes centrales d'achat :

- sur les marchés de gros par des méthodes traditionnelles d'achat employées par les bouchers de gros.
- à l'aide de contrats avec les abattoirs industriels, les organismes coopératifs, les bouchers-grossistes, afin d'obtenir des apports réguliers et homogènes. Les fournisseurs des centrales d'achat doivent donc accroître leurs dimensions et spécialiser leur activité en fonction de ces nouveaux débouchés.

Ces centrales d'achat ont été amenées à créer des ateliers de découpe et de conditionnement. Elles investissent seules ou en liaison avec des entreprises d'abattage-transformation, telle la SOCOPA. Les centrales d'achat deviennent des leaders, des pôles d'entrainement du marché de la viande. Les industries de la viande deviennent des firmes de sous-traitance. Par leur approvisionnement sur les marchés de gros, elles jouent sur les fluctuations et sur les cours. Lorsqu'elles ne trouvent pas ce qu'elles souhaitent en France, ou dans la CEE, elles s'approvisionnent dans les pays tiers (Argentine, Pays de l'Est) et elles sont donc amenées à exercer des pressions sur les gouvernements et la Commission des Dix pour une politique plus libérale en matière d'importation de viandes.

b) Les collectivités :

Elles sont publiques ou privées. Il s'est crée, récemment, de puissantes firmes spécialisées dans la fourniture des restaurants et des collectivités. Il est prévu une forte expansion de la consommation collective du fait de la prolongation de la scolarité, de l'augmentation du nombre des élèves, de l'augmentation des effectifs dans les usines, de l'extansion de la journée continue.

4 - Le consommateur

Il est exigent sur la qualité et préfère les morceaux à rôtir et la viande fraîche.

b) les circuits de la viande bovine :

I - Structure générale

De l'éleveur au consommateur, tel est le parcours aux multiples voies à effectuer. C'est la distribution au sens large du terme. L'abattoir en est le rond-point; en amont, on trouve ainsi, le circuit vif ou circuit vivant des animaux sur pied, et en aval, le circuit mort de la viande. Cette commercialisation demeure d'une grande complexité. Cependant, le circuit mort semble dominer de plus en plus le circuit vif et les intermédiaires, nombreux comme nous l'avons vu précédemment, sont donc de plus en plus éliminés.

Les circuits sont très nombreux pour plusieurs raisons :

- l'approvisionnement en viande met en oeuvre de nombreuses activités, non seulement commerciales, mais aussi de transformation, de transport et de stockage.

- toutes les grandes villes, quelque soit leur situation, et les villes situées en zone de production déficitaire doivent recourir à des sources multiples.

- le bétail et la viande fraîche doivent être abattus et commercialisés dans les délais les plus brefs.

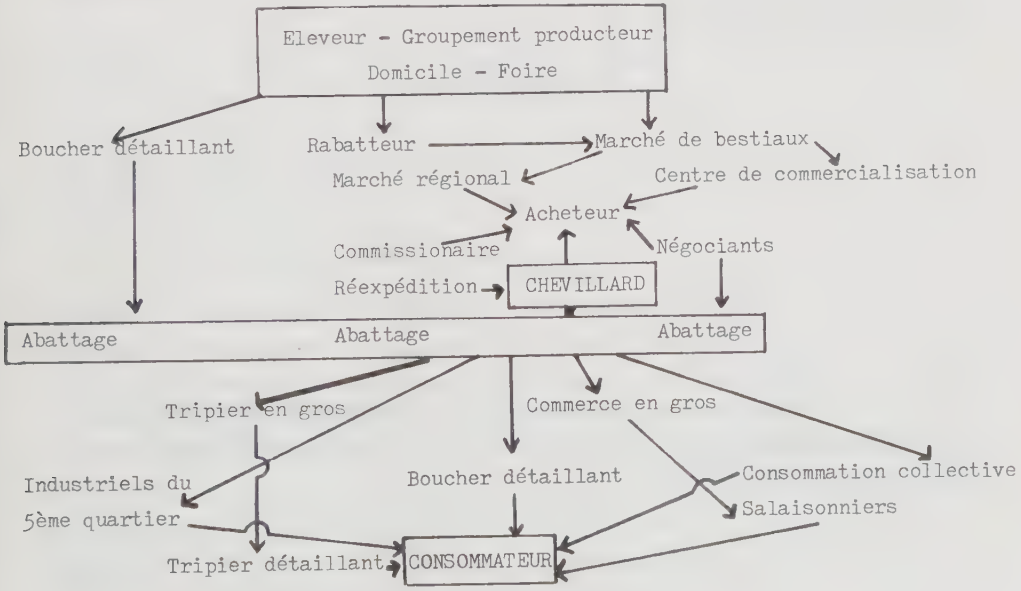
- la commercialisation souffre de la persistance des traditions et le complexité des transactions à la foire ou à la ferme.

- les techniques modernes du commerce et de la transformation ont encore peu pénétré les différentes professions qui restent artisanales.

On note d'autre part, un dualisme du cycle économique de la viande : il existe dans le secteur de la viande deux niveaux différents.

- une fonction de transformation : De l'éleveur à l'abattoir, le bétail peut subir plusieurs transformations ; il constitue alors une denrée non périssable que l'on pourra soumettre à de nombreuses transactions en prenant un minimum de précautions.

- une fonction de commercialisation : De l'abattoir à l'étal du boucher, la viande nécessite une commercialisation rapide car elle est devenue une denrée périssable.

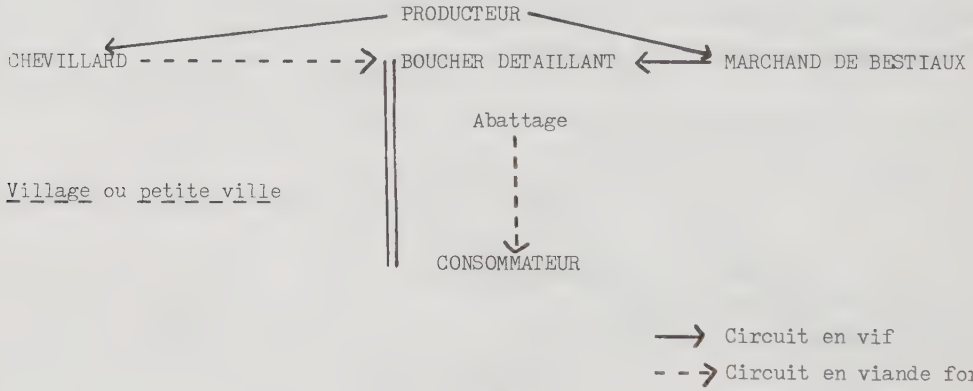


2 - Le circuit court ou rural :

Les animaux sont achetés directement par le boucher. La régression de ce circuit est due :

- à une suppression progressive de tueries particulières ;
- à l'urbanisation qui diminue la population rurale et éloigne les consommateurs des zones de productions ;
- au développement de l'utilisation des congélateurs dans les familles rurales qui abattent elles mêmes leurs animaux (mouton, veau) ou qui s'approvisionnent auprès des grossistes en viandes.

Si la structure de ses approvisionnements en vif ne correspond pas à la demande de sa clientèle, le boucher peut être contraint de s'approvisionner chez les grossistes.



Le circuit rural représente 12 % du marché de la viande bovine ; une regression rapide est constatée au point qu'il a totalement disparu dans certains départements ruraux.

3 - Le circuit vif traditionnel

Il est caractérisé par l'expédition des animaux vivants sur les lieux de consommation où ils sont abattus. On distingue différentes étapes :

- l'achat et le regroupement des animaux par un marchand de bestiaux
- l'expédition, par les marchands de bestiaux, des animaux sur les marchés de vif, qui sont attenants, en général, aux abattoirs des grandes villes. Là, ils sont réceptionnés par des commissionnaires qui les vendent aux grossistes abatteurs. De plus en plus, les marchands de bestiaux expédient directement leurs animaux aux grossistes-abatteurs, sans passer par les grands marchés de vif qui perdent de l'importance.
- l'abattage des animaux par le grossiste abatteur qui revend la viande à un grossiste ou, le plus souvent, directement aux bouchers détaillants, grandes surfaces, ou collectivités. Le circuit vif représente encore 40 % du marché de la viande mais son importance ne cesse de décroitre. Cela tient à l'accroissement des abattages sur les lieux de production et au développement de l'industrie du froid qui facilite le transport de la viande fraîche sur de longues distances tout en étant moins onéreux que celui des animaux sur pied.

4 - Le circuit forain ou mort

Il est caractérisé par l'abattage des animaux, sur les lieux de production, et par l'expédition, vers les grands centres de consommation, en véhicules frigorifiques de carcasses et de pièces de viandes. Selon le degré d'intégration des fonctions et d'industrialisation des activités de transformation, on distingue deux variétés : le circuit forain traditionnel et le circuit industriel.

a) Le circuit forain traditionnel :

Les marchands de bestiaux collectent les animaux qu'ils vendent à des grossistes-abatteurs-expéditeurs (chevillards). Ces derniers abattent les animaux et expédient les carcasses vers les marchés de gros des grands centres de consommation. Ils assurent, en outre, l'approvisionnement des villes de petite et moyenne importance situées près des lieux de production. Sur les marchés de gros, la vente de la viande est assurée par des mandataires qui travaillent pour le compte des grossistes expéditeurs et perçoivent une commission fixée au pourcentage des ventes. Les grossistes non abatteurs, les demi-grossistes, les bouchers détaillants, les centrales d'achat des grandes surfaces, les collectivités viennent s'approvisionner sur les marchés de gros.

De plus en plus, les grossistes expéditeurs vendent directement aux grossistes, demi-grossistes, bouchers, grandes surfaces, collectivités, sans passer par les marchés de gros qui deviennent des marchés de viandes "résiduelles" c'est à dire qui n'ont pas trouvé d'acquéreur. Le circuit forain représente à l'heure actuelle 48 % du marché de la viande bovine et son importance ne cesse de croître.

b) Le circuit industriel :

C'est un circuit forain avec pour support un abattoir privé de type industriel ayant des équipements rationnels et modernes d'abattage, de conditionnement des viandes, et de traitement du 5ème quartier. Les viandes sont désossées, conditionnées en caissettes, ou sous-vide ou en barquettes sous cellophane. La clientèle est essentiellement constituée de grandes surfaces et de collectivités. Son importance, encore très faible, est appelée à s'accroître.

c) Le circuit coopératif :

Ce circuit forain est caractérisé par la nature juridique des opérateurs. Les SICA remplissent le même rôle que le chevillard et de ce fait, sont les concurrents les plus directs de celui-ci. En effet, il n'y a pas, d'un côté, le secteur coopératif, et de l'autre, le secteur de concurrence traditionnel. Il existe de nombreuses connexions entre les deux secteurs, aussi bien en amont qu'en aval de l'abattage.

Nous avons donc mis en place les différents éléments de ce marché complexe, voyons, maintenant, quelle est la situation actuelle du marché bovin.

2 - Situation actuelle du marché de viande gros bovins :

a) sur le plan national :

I - La production

Pour la troisième année consécutive, la production de gros bovins finis en I98I, s'est établie, en France, à un niveau élevé qui atteint 4 780 000 têtes. En I980, la production était de 4660 000 têtes et de I 475 000 tonnes de viandes produites, soit une augmentation de 0,5 % en poids, et une diminution en tête de 0,5 % par rapport à I979. La stabilité de cette évolution est due au déplacement des productions de boeufs au profit des productions à cycle court et plus intensives, de

taurillons. La production des jeunes bovins progresse donc au rythme d'environ 2 % par an, celle des génisses de boucherie de 3,5 % alors que celle des vaches regresse de 2,5 % et celle du boeuf stagne. Les prévisions pour I982 font ressortir une possible baisse de la production de 2 %.

2 - L'abattage

Les abattages contrôlés ont évolué de la façon suivante :

- I970 II35 000 tonnes
- I976 I4I6 000 "
- I978 I268 000 "
- I979 I4I3 000 "
- I980 I429 000 "
- I98I I5I5 000 "

On constate une relative stabilité dans l'augmentation du tonnage abattu. Par contre, selon les derniers rapports obtenus, le taux d'abattage du premier semestre I982 est inférieur de 5 à 6 % à celui du premier semestre I98I ; mais il faut rappeller qu'en avril et mai I98I, la SIBEV avait acheté des quantités importantes de viandes bovines. Les prévisions de mise en marché, au cours du second semestre 82, ne sont pas particulièrement optimistes. Les causes de cette diminution sont difficiles à analyser ; peut-être que l'exportation de bétail vivant permet de l'expliquer. Toutefois, l'approvisionnement est assuré grâce aux importations de quartier arrière de viandes de boeuf. Cependant, les consommateurs réclament moins de viandes de boeuf et on peut noter également une baisse dans la demande des viandes de qualité bouchère élevée. La demande, en effet, se porte de plus en plus vers la basse qualité OP. En conséquence, les prix des carcasses de qualité OP ont subi des hausses de 24 à 30 %.

3 - La consommation et les prix

La consommation de viande bovine qui s'était établie à I400 000 tonnes en I980, soit une hausse de I,9 % par rapport à I979, a chuté, en I98I, pour la première fois depuis I972, d'environ 2,8 %. De même, de janvier à mai 82, la consommation a baissé de 3 % par rapport à la même période. Les consommateurs, guidés par des possibilités budgétaires plus

réduites, transfèrent leurs achats de produits carnés bovins essentiellement sur les viandes moins onéreuses : le porc, la volaille et surtout la dinde. Mais, il faut savoir que la consommation de la viande de porc a elle-même décrue de 0,9 % en I98I, celle de veau de 2,I %, celle de cheval de I3,I % alors que celle du mouton a cru de 0,7 %, celle du poulet de I,2 %, des dindes de 6,I %, du jambon de 6,I %. Ceci est certainement l'annonce d'un retournement de tendance général de la consommation. En effet, en I982, les baisses se poursuivent, moins amples toutefois que celles constatées en I98I. On assiste dans la consommation de la viande de boeuf à un glissement vers les morceaux moins chers, au détriment des morceaux nobles à griller. En I98I, les achats portaient donc davantage sur :

- le boeuf haché frais ou surgelé (la consommation de viande de boeuf haché frais passant de 7,7 % de la consommation totale de boeuf à 8,6 %, et celle de boeuf haché surgelé de 0,9 % à 3,3 %). Le phénomène s'est même accentué : la hausse des achats des ménages a atteint + I,8 % sur le boeuf haché frais par rapport à I980, et même + I2,2 % sur le boeuf haché surgelé alors que, globalement, la consommation de viande de boeuf baissait.

- les morceaux à braiser et à bouillir ; la hausse de consommation enregistrée est évaluée à I % entre I976 et I98I.

Ainsi, en cinq ans, le traditionnel déséquilibre "avant-arrière" se trouve-t-il réduit.

Glissement de la composition des achats des ménages en viande de boeuf

	I976	I98I
Morceaux à griller	6I,9	57,6
Boeuf haché frais	7,7	8,6
Boeuf haché surgelé	0,9	3,3
Morceaux à bouillir	29,5	30,5
	I00 %	I00 %

La découpe industrielle est passée de 125 000 tonnes, en 1970, à 600 000 tonnes en 1981, et elle représente 40 % de la production nationale. L'indicateur de la découpe de viande de boeuf de l'ONIBEV le confirme en montrant que la production de viande découpée de 30 entreprises passe de 135 250 tonnes en 1978, à 182 380 tonnes en 1981, soit une augmentation de 35 % ; les viandes désossées et emballées sous vide et les viandes hachées bénéficient de taux de croissance particulièrement importants :

- + 35 % entre 1978 et 1981 pour les uns,
- + 92 % pour les autres.

Dans les années à venir, on peut donc s'attendre à ce que de nouveaux produits (plats cuisinés) et d'autres conditionnements permettant une durée de conservation plus longue soient commercialisés. Mais, malgré l'augmentation de la demande liée à la grande distribution des viandes conservées sous vide, il est difficile de récupérer la valeur ajoutée du produit, d'autant que les coûts de production ne cessent de croître, ne serait-ce que du fait des nouvelles conditions sociales régissant l'organisation du temps de travail dans les entreprises

4 - Les circuits de distribution

On constate à ce niveau, quelque soit l'espèce, une forte baisse des circuits traditionnels, représentés par les bouchers détaillants et les bouchers forains, dont la part de marché passe de 64,9 % à 54 % pour le boeuf. D'autre part, alors que les prix en 1981 ont augmenté de 14,71 % à la production et de 21 % au détail, les prix de gros et de demi-gros n'ont progressé que de 8,4 %.

Ainsi, pour 1982, la plupart des chevillards restent inquiets et sont sans illusions sur les résultats obtenus à la fin de l'année. Ce sentiment d'inquiétude est renforcé par le fait qu'il n'existe pas une réelle politique de l'élevage, et que les éleveurs, toujours découragés malgré les mesures d'incitation, manifestent leur hésitation par un transfert de leur activité vers les productions laitières et céréalières.

b) sur le plan communautaire :

En 1981, l'Europe a été le premier exportateur mondial de viandes bovines avec plus de 600 000 tonnes exportées.

D'auto suffisante, la CEE est devenue excédentaire en I979 sans que, pour autant, des dispositions aient été prises pour une gestion plus équilibrée du marché. Cette évolution modifie totalement les bases des règlements de politique agricole commune ; comme ceux-ci ont été conçus dans une conjoncture de déficit, d'auto-approvisionnement négatif, ils craquent de toutes parts. De toute évidence, ils sont inadaptés à une agriculture en expansion pour laquelle d'autres politiques doivent être envisagées. Par souci, parfaitement légitime d'ailleurs, de préserver les revenus des producteurs, on a modifié les règlements de base par des dérogations qui ont rendu impossible les importations en provenance de pays tiers dans des conditions normales. Le résultat est qu'aujourd'hui la CEE est en pleine crise.

D'autre part, il faut signaler qu'il n'y a eu, en I98I, que peu d'interventions et qu'il n'y a plus de stocks au niveau de la CEE, alors que les interventions depuis I978 étaient croissantes : 227 000 tonnes en 78, 342 000 tonnes en I979, 423 000 tonnes en I980. On constate, également, que la France, qui par l'intermédiaire de la SIBEV, est le pays qui a le plus acheté sur ses marchés de viandes bovines au cours des dernières années, a eu à effectuer la plus faible part du dessosage des stocks de viandes achetées au sein de la CEE. Le dessosage se traduisant par de la valeur ajoutée, il y a ici un manque à gagner par les professionnels français. Il faut remédier à ce déséquilibre au cas où nous serions à nouveau en période d'intervention.

Les chiffres :

- la production :

Nous constatons une stabilité des exportations d'animaux vivants soit I90 000 tonnes de janvier à avril I982, dont 50 000 animaux finis. En viandes fraîches, de janvier à avril I982, le solde des exportations/importations est déficitaire de I5 400 tonnes. Par contre, le solde de janvier-avril I982 des exportations/importations, animaux vivants + viandes fraîches est positif de 3 000 tonnes, ce qui est dérisoire, surtout si on tient compte, qu'au cours de cette période, la SIBEV n'a pas acheté. Il n'y a donc pas eu constitution de stock alors que 8 000 tonnes de viandes en provenance du stockage privé ont été remises sur le marché. On constate donc qu'au cours de ces 4 premiers mois de l'année, il y a eu déficit de viandes fraîches de gros bovins et c'est là un fait important. En viandes congelées, les sorties des viandes d'intervention se sont faites au rythme habituel. De janvier à avril I982, il a été exporté 87 900 tonnes et en août I982, le stock de la CEE était inexistant.

- les interventions dans la communauté :

Les interventions publiques, dans le secteur bovin et les stockages privés de la viande bovine, ont évolué de la façon suivante :

	1979 [1]	1980 [1]	1981 [1]
Achats d'intervention (1000 tonnes).....	330	410	280
Stockage privé (1000 tonnes).....	85	40	27
Importation en présence de pays tiers (1000 tonnes).....	412	356	360 [2]
Exportation vers les pays tiers (1000 tonnes).....	338	642	595 [2]
Stockage public 31-12 (1000 tonnes).....	-	-	208
Stockage privé 31-12 (1000 tonnes).....	-	-	27

1 - à l'exclusion de la Grèce

2 - estimations

On observe que les importations et les interventions sont pratiquement du même ordre. Il y a donc ici une faille dans la règlementation CEE. En effet, comme on importe sans faire payer sur ces achats les charges normales, on aboutit à des restrictions de recettes d'une part, des pénalisations de l'autre.

3 - Conclusion : Place du chevillard

Nous avons décrit les circuits et vu la situation actuelle du marché de la viande bovine, mais que représente le chevillard pour le marché ?

a) au sein du circuit de distribution de la viande bovine :

Le chevillard se trouve donc, de par son activité d'abattage, au carrefour de toutes les voies du commerce des viandes.

L'abattoir est la plaque tournante du marché de la viande, c'est elle qui relie le marché vif au marché mort. Ainsi, le chevillard est un maillon indispensable de la chaîne. Mais, si autrefois il en était le plus important, il doit compter, aujourd'hui, avec les centrales d'achat et les SICA.

En effet, la vive concurrence, pour la conquête du marché, entre grossistes et SICA, a favorisé les regroupements et les rachats. Les bouchers détaillants, nous l'avons vu, s'adressent maintenant aux grossistes, au moins en partie, pour compléter leur approvisionnement en viande. Peu appréciés des bouchers détaillants qui craignent d'en être dépendants, mal aimés et peu connus du public qui pense que de tels intermédiaires ne servent qu'à faire monter inutilement les prix, les chevillards jouent, néanmoins, un rôle primordial dans le marché de la viande et des sous-produits, d'abord, au niveau de la consommation ensuite, et de plus en plus, au niveau de la production. Le chevillard et les SICA assurent au producteur l'écoulement régulier de ses produits, quelque soit l'état du marché. Ce dernier peut donc investir en toute sécurité et augmenter son cheptel. Ceci est particulièrement sensible dans la région normande où les boeufs de boucherie ne sont abattus que vers l'âge de 3 ans, et où le producteur de lait qui voudrait se reconvertir ou accroitre son cheptel, immobiliserait un capital pour une durée de 3 à 4 ans. En matière agricole, sur un marché irrégulier, une prévision de cette durée serait aléatoire, sans les garanties qu'offre le grossiste qui a ainsi un rôle stimulateur à la production.

Pour la consommation, le grossiste a une action fondamentale, car, contrairement à l'idée répandue, il freine la montée des prix. La dimension et répercussions politiques et économiques du prix de la viande sur la vie d'un pays justifient l'importance de ce rôle. D'une part, le bénéfice net d'un chevillard représente, environ, I % de son chiffre d'affaires : il en résulte certes, un gain substantiel du fait du tonnage traité, mais une incidence faible sur le prix du consommateur. D'autre part, seul le grossiste peut mettre en oeuvre des capitaux assez importants pour investir dans les moyens de conservation et les transports onéreux : il prépare donc un volume de viande assez considérable pour rentabiliser des équipements de conditionnement, de distribution, ou pour sous-traiter efficacement avec les industriels de la salaison, de la conserve, ou de traitement des sous-produits.

Ces différents moyens vont lui permettre :

- d'amortir les répercussions du marché vif sur le prix de la viande ;

- d'uniformiser les cours dans l'espace et dans le temps ;

- d'offrir au boucher détaillant l'éventail et la qualité des morceaux de viande que demande sa clientèle, tout en évitant les invendus, les ventes à pertes et leur rattrapage sur les morceaux à rôtir. Sans eux, la boucherie de détail serait un petit marché où s'exerceraient brutalement les lois de l'offre et de la demande sur les divers morceaux de viandes : que serait, dans ces conditions, le prix du filet ? Ce marché a lieu chez les grossistes qui peuvent assurer la vente des bas morceaux ou leur utilisation, sans répercussion sur les prix des morceaux à rôtir.

Avec la concurrence actuelle entre les chevillards et les SICA, le risque pour celles-ci est que l'éleveur, libéré de ses obligations vis à vis d'elles, se tourne à nouveau vers les grossistes, surtout dans la période présente où l'avenir des produits est assuré. En effet, les chevillards assurent non seulement la régularité de l'écoulement des animaux qu'ils payent autant que les SICA, mais encore ils prennent souvent à leur charge, la saisie des abats.

Ainsi, le chevillard, par son rôle stimulateur de la production, par son rôle modérateur de l'inflation du prix de la viande, par son contact avec tous les intermédiaires du marché de la viande, apparaît comme l'élément central du commerce du bétail et de la viande.

b) <u>au sein du marché national et international de viande bovine</u> :

La tendance à la diminution de la consommation de viandes bovines, surtout dans les catégories et les morceaux nobles, peut encore s'amplifier et les répercussions, aux niveaux du négoce, des abattoirs et des ateliers de découpe pourraient devenir démesurées. Le chevillard, doit donc faire face à l'évolution de la consommation, et s'adapter à une baisse de la consommation, cela depuis 1981.

D'autre part, ce qui caractérise la filière viande, c'est l'écart de plus en plus faible entre les prix garantis à la production et les prix à la consommation. De plus, les difficultés actuelles d'exportation amplifient ce malaise ; ainsi, le coût des importations, pour chacun des pays potentiellement acheteurs, est tellement important qu'on assiste actuellement à une recrudescence des barrières administratives ou sanitaires, quand ce n'est pas les deux.

Enfin, les professionnels doivent également faire face à la baisse constante de la valeur du 5ème quartier.

Dans ces conditions, comment ces entreprises résisteront-t-elles à cette situation ? Sont-elles en mesure d'améliorer leur exploitation par une meilleure répartition des apports ? Ou bien doivent-elles établir des relations différentes avec leurs clients, en particulier avec la grande distribution ? C'est ce que nous traiterons après avoir présenté l'activité traditionnelle du chevillard.

D) La formation du chevillard :

La formation professionnelle du chevillard est un facteur important du développement des entreprises ; pour cela, la profession dispose de plusieurs atouts représentés par : un enseignement supérieur, un système de formation continue, et un CAP national.

I - L'institut du lait, des viandes, et la nutrition de l'Université de Caen : ILVENUC

Cet institut prépare, en 2 ans, à un diplome d'études supérieures comportant deux options :

- l'industrie et le commerce du lait
- " " " des viandes.

Depuis sa création, l'institut bénéficie du versement de la taxe d'apprentissage, au titre des cadres supérieurs et des cadres moyens. Les sommes ainsi recueillies sont nécessaires au fonctionnement de l'institut et ont, notamment, permis l'équipement de l'annexe viande de Villers-Bocage située à côté de l'abattoir. L'institut dispose ainsi d'une salle de conférences, d'un laboratoire, d'une salle de découpe et de chambres froides. Voyons son organisation générale et, plus particulièrement, son programme d'enseignement.

a) organigramme :

I - Admission à l'institut

L'admission s'effectue suivant deux modalités :

a) Concours :

Les élèves qui se présentent au concours doivent avoir le niveau du baccalauréat. Les épreuves écrites, qui ne sont pas éliminatoires, comportent, au minimum, trois questions portant sur des parties différentes du programme.

	Matières	Niveau	Durée	Coefficients
Epreuves écrites	Culture gén.	Eco. Ie B	I h30	2
	Physique	2sd C Ie D	I h	I
Ie jour	Chimie	Terminale D	I h30	2
	Sciences nat.	Terminale D	I h30	2
Epreuve orale	Motivation			
2e jour	Entretien avec un jury de professionnels			3

b) entrée directe en 2ème année :

Il existe une possibilité d'admission sur titre, en 2ème année, après examen du dossier pour les candidats titulaires d'un D.U.T, d'un D.E.U.G, d'un B.T.S, d'une licence es Sciences ou d'un diplôme équivalent ou supérieur. L'examen des dossiers a lieu début juillet.

2 - Vie à l'école

Durant 2 ans, les élèves sont soumis au régime étudiant. Ils bénéficient des oeuvres universitaires et peuvent obtenir des bourses d'enseignement supérieur.

a) Les études :

La première année d'étude assure une formation générale et scientifique complétée par un stage professionnel, et par la rédaction d'un rapport.

La deuxième année d'étude porte essentiellement sur la formation professionnelle spécifique : lait ou viandes.

b) Les diplômes obtenus :

Ils sont au nombre de trois :

I - le DES de l'industrie et du commerce du lait

ou

2 - le DES de l'industrie et du commerce des viandes

3 - une capacité de gestion des entreprises

c) Les débouchés :

Les débouchés qui s'offrent aux diplomés sont techniques, adminis-

tratifs, et commerciaux. Les places offertes se situent dans l'industrie laitière, l'industrie des viandes, les industries connexes, la distribution, le commerce, les laboratoires et la recherche.

b) programme d'enseignement :

Nous ne décrirons, ici, que le programme relatif à la section viandes, celui que va suivre le futur chevillard. L'enseignement se divise en cours magistraux et en un enseignement pratique et dirigé.

I - Les cours magistraux :

La Ière année :

a) Cours communs pour les sections lait et viandes :

Ils sont répartis en :
- sciences de bases : chimie 25 h
  biochimie 25 h
  microbiologie gén. 50 h
- sciences techniques : production et utilisation du froid I8 h 45
  production et utilisation de la vapeur I8 h 45
  production et utilisation de l'électricité I8 h 45
  zootechnie 20 h

b) Cours spécifiques à la section viandes :

Ils sont répartis en :
- anatomie 20 h
- éléments de parasitologie 6 h
- conserves 20 h
- histologie I0 h

La 2ème année :

Cours spécifiques à la section viandes :

Ils sont répartis en :
- sciences de base : microbiologie et toxicologie alimentaire 25 h
  nutrition humaine 25 h

biochimie de la nutrition 25 h

- sciences techniques : technologie des abattoirs 50 h
technologie et hygiène des viandes et des produits carnés 80 h
Charcuterie et salaisons I8 h
conférences et visites commentées 50 h

2 - Enseignement pratique et dirigé :

Ia Ière année :

- travaux pratiques de microbiologie 75 h
- " dirigés de microbiologie 25 h
- " pratiques de biochimie 75 h
- " dirigés de " 25 h
- " pratiques de zootechnie et anatomie I5 h

La 2ème année :

- travaux pratiques de microbiologie 25 h
- " " de biochimie 25 h
- " " d'histologie 25 h
- " dirigés de biochimie, microbiologie, histologie 25 h
- " pratiques de découpe, et technologie des viandes 30 h
- " " de charcuterie - salaisonnerie 2I h

L'enseignement de l'Institut est complété par un enseignement de gestion, dispensé par l'Institut d'Administration des entreprises, et qui permet, en deux ans, d'obtenir la capacité en gestion des entreprises.

c) conclusion :

L'enseignement dispensé par l'institut est extrèmement complet et, actuellement, c'est celui qui assure la meilleure formation au chevillard, lequel est capable d'exercer rationnellement son activité,

de comprendre et de résoudre les problèmes auxquels il est confronté, d'assurer enfin une gestion saine de son entreprise.

En I979, une vingtaine de diplômés sont sortis de l'ILVENUC, la direction de l'institut envisage la création d'une troisième année d'études, mais la décision appartient au Ministère des universités.

D'autre part, le fait que les responsables de l'association des anciens élèves soient des chevillards reconnus, et occupant des fonctions importantes, C. GLASSON, Président de l'association et appartenant à la Société Bocaviande de Caen, J.M. REMY, vice président, appartenant à la Société Rouen-Viandes, représente bien l'excellent tremplin que constitue cet institut pour le futur chevillard.

2 - La formation professionnelle continue :

La formation continue, indispensable, en raison de l'évolution incessante de la profession, est constituée par des stages divers :

a) les stages de gestion :

Ils s'adressent aux chefs d'entreprise et aux cadres dirigeants qui peuvent ainsi acquérir une méthode et une technique qui leur permettront :

- de mieux contrôler la gestion quotidienne de leur entreprise,
- de mieux suivre l'évolution des coûts et des marges,
- d'établir des ratios et un tableau de bord,
- d'établir une "politique d'entreprise" dans une perspective à moyen terme.

b) les stages de perfectionnement technologique :

Il s'agit de deux stages pratiques, d'entretien et de perfectionnement des connaissances, intitulés respectivement :

- perfectionnement aux techniques d'abattage
- perfectionnement à la découpe et au désossage industriel des viandes.

Ils s'adressent plus spécialement au personnel des entreprises ; abatteurs, dépouilleurs et désosseurs, et ils visent à faire réfléchir le personnel en stage, sur l'activité de l'entreprise, sur les aptitudes et les réflexes qu'il faut posséder aux postes où l'on utilise en particulier des outils tranchants, bref, sur tout ce qui peut permettre d'améliorer l'efficacité et la qualité du travail.

c) les stages destinés aux vendeurs des entreprises :

Ces stages permettent aux vendeurs d'adapter le mieux possible la production de l'entreprise aux besoins des clients.

d) les autres formations générales et spécialisées :

Elles sont beaucoup plus ordinaires et traitent de sujets variés se rapportant à l'hygiène et à la sécurité, aux relations humaines, à l'économie familiale, à la formation des jeunes recrutés dans le cadre des pactes nationaux pour l'emploi ou sous contrat emplois-formation. Elles sont complétées par des séminaires d'actualité qui ont pour thèmes par exemple : les entreprises face au marché commun, les montants compensatoires monétaires...

e) conclusion :

Ces stages permettent aux chevillards, tout au long de leur activité professionnelle, de s'adapter aux problèmes politiques, économiques, sociaux et techniques. Ils sont donc essentiels pour cette profession qui, nous l'avons vu, est très concurrencée et doit progresser sans cesse.

3 - L'apprentissage :

Il a été crée, en 1977, un CAP national "d'abattage et transformation des viandes au stade de gros" et comportant 2 options :

- Bovins, Ovins d'une part,
- Porcins de l'autre.

Le Certificat d'Aptitude Professionnelle, propre au secteur de l'industrie et du commerce de gros, permet :

I - d'attirer vers la profession, et plus particulièrement vers les emplois liés à l'abattage, à la coupe, la découpe et le désossage des viandes, un plus grand nombre de jeunes en leur offrant la possibilité d'acquérir, en 2 ans, complètement et méthodiquement, un véritable métier, sanctionné par l'obtention d'un diplôme de l'enseignement technologique.

2 - d'aider les entreprises de la profession à envisager l'avenir en leur facilitant la formation de personnel qualifié dont elles auront nécessairement besoin demain, quelque soit l'évolution des techniques et le degré de standardisation des processus de production. En effet, actuellement, l'encadrement tech-

nique de ces salariés est assuré par des hommes ayant reçus une formation complète et sanctionnée par un CAP. C'est cette formation initiale, suivie pendant deux années, faisant alterner théorie et pratique, connaissances professionnelles et générales, qui les rend capables de changer de profession sans difficulté et de venir, dans celle de la viande, occuper, d'emblée, les postes d'encadrement : chefs d'équipe, responsable de l'atelier de désossage...etc

Or, la profession ne parvient plus, aujourd'hui, à renouveller son personnel. Elle est, comme toutes les professions de la viande, en proie à une grave crise du recrutement. L'apprentissage permet donc d'initier méthodiquement un ouvrier, de lui faire acquérir une connaissance complète de son métier, d'éveiller enfin son sens de l'initiative.

4 - Conclusion :

Actuellement, on note avec intérêt que la formation de chevillard peut être envisager à différents niveaux :

- au niveau du secondaire, à partir de l'âge de I6 ans, une jeune personne peu désireuse de poursuivre sa scolarité et qui veut s'orienter vers la vie active, peut acquérir, après apprentissage, un CAP d'abattage et de transformation des viandes.
- au niveau de l'enseignement supérieur : celui qui, à partir du baccalauréat ou après avoir obtenu différents diplômes universitaires, désire faire carrière dans le commerce en gros des viandes, a la possibilité de suivre les cours de l'ILVENUC et d'obtenir un DES de l'industrie et du commerce des viandes.
- au cours de la carrière professionnelle : le chevillard peut suivre des stages afin de réactualiser ses connaissances ou de combler les lacunes de sa formation.

Cette première partie nous a permis de situer le chevillard au sein du marché de la viande. Envisageons, désormais, son activité professionnelle traditionnelle.

L'ACTIVITE TRADITIONNELLE DU CHEVILLARD

II - LE CHEVILLARD - L'ACTIVITE TRADITIONNELLE

L'abatteur en gros ou chevillard, a toujours accumulé plusieurs savoirs : celui de l'amont, caractérisé par une parfaite connaissance de la bête sur pieds et par une maitrise de l'achat ; celui de l'abattage et du traitement du 5ème quartier, et enfin, celui de la transformation dominé par la connaissance technique de la découpe et l'art de vendre sans lequel, la notion de commerce disparaitrait.

Ces savoirs constituent l'activité traditionnelle du chevillard. Mais, face à la concurrence vive des SICA notamment, à l'apparition de nouveaux clients comme les grandes surfaces, à la modification du goût du consommateur, le chevillard a du s'adapter et élargir son activité ; ainsi, sont apparues les viandes découpées à l'avance et les viandes hachées. Ce nouveau secteur d'activité, pratiquement inexistant il y a une douzaine d'années, est le prolongement de l'activité traditionnelle du chevillard et nous allons l'étudier dans cette partie.

Cette activité comporte les quatre étapes suivantes :

- l'achat des animaux sur pied,
- l'abattage,
- la découpe des viandes,
- la distribution.

A) L'achat des animaux sur pied :

I - Importance :

L'achat des animaux vivants est la fonction principale du chevillard qui est un métier où les chiffres d'affaires sont très importants mais les marges commerciales, en général, très faibles en pourcentage du prix de la viande. Maint fondateur de SICA en a fait la constatation, avec une certaine surprise et, souvent à ses dépens. En effet, la conduite d'une affaire, dans un secteur où l'on brasse rapidement des centaines de millions d'anciens francs et où le bénéfice est de l'ordre de I % du chiffre d'affaires et parfois moins, exige une vigilance constante si l'on ne veut pas aller rapidement au désastre ; une légère différence, en plus à l'achat ou en moins à la vente, peut avoir de graves conséquences.

D'autre part, le chevillard réalise toujours ses achats en connaissant exactement ses futures ventes et n'achète que des lots de bêtes sur pied qui correspondent aux désirs de ses différents clients. Il doit donc, constamment, faire varier son volume d'achat : par exemple, à la fermeture des écoles, des lycées, des universités , à la fin du mois de juin, le chevillard va "perdre", pendant l'été, une partie de ses clients et devra donc acheter moins. Par contre, pendant ce même été, si ses clients sont des restaurateurs de stations balnéaires, il achètera nécessairement plus.

Nous venons de montrer l'importance du savoir de l'achat, étudions maintenant où, comment et qui vend les bovins.

2 - Lieux d'achat :

Ce sont :

- la ferme : le chevillard y vient, à la demande du producteur, afin d'acheter un lot de bovins.

- les marchés et les foires : le chevillard fait ses achats au producteur et , essentiellement, aux marchands de bestiaux, par l'intermédiaire d'un rabatteur, ou d'un collecteur. Le chevillard dispose d'une clientèle qui peut s'étendre sur plusieurs départements quelquefois, ce qui lui assure un apport régulier de bétail. Les marchés et les foires représentent ainsi une possibilité, pour le professionnel, de combler son carnet d'achat. Mais, lors d'une baisse du marché de la viande bovine, et afin d'éviter un stockage onéreux des carcasses, le chevillard achètera moins d'animaux sur pied. Dans ce cas, il n'achètera plus sur les marchès de vif, mais, il assurera toujours la vente des produits de ses clients. Par contre, en cas d'offre importante sur les marchès de vif, les prix d'achat de vif baisseront, et le chevillard, afin de réaliser de bonnes affaires, achètera plus sur ces marchés. La clientèle du chevillard est constituée, en grande partie, par des vendeurs fidèles qui, ou bien vendent leurs productions à un prix déterminé après une discussion, qu'il faut qualifier d'usage parce que la vente y est toujours résolue après, ou bien vendent leurs bovins en confiance, le chevillard rétribuant son client en fonction du rendement de la carcasse de la bête vendue. L'autre partie est constituée par des vendeurs qui, faisant jouer la concurrence, propose leur production à plusieurs chevillards ou acheteurs et la laisse au plus offrant. Signalons que la vente, une fois effectuée, ne s'accompagne pas d'un contrat écrit : le négoce de bétail est, très certainement, une des dernières professions où la parole est encore en usage et fait foi.

3 - Modalités d'achat :

a) les vendeurs :

Nous l'avons déjà vu, ce sont les marchands de bestiaux et les producteurs.

b) les gestes et le langage des professionnels du négoce :

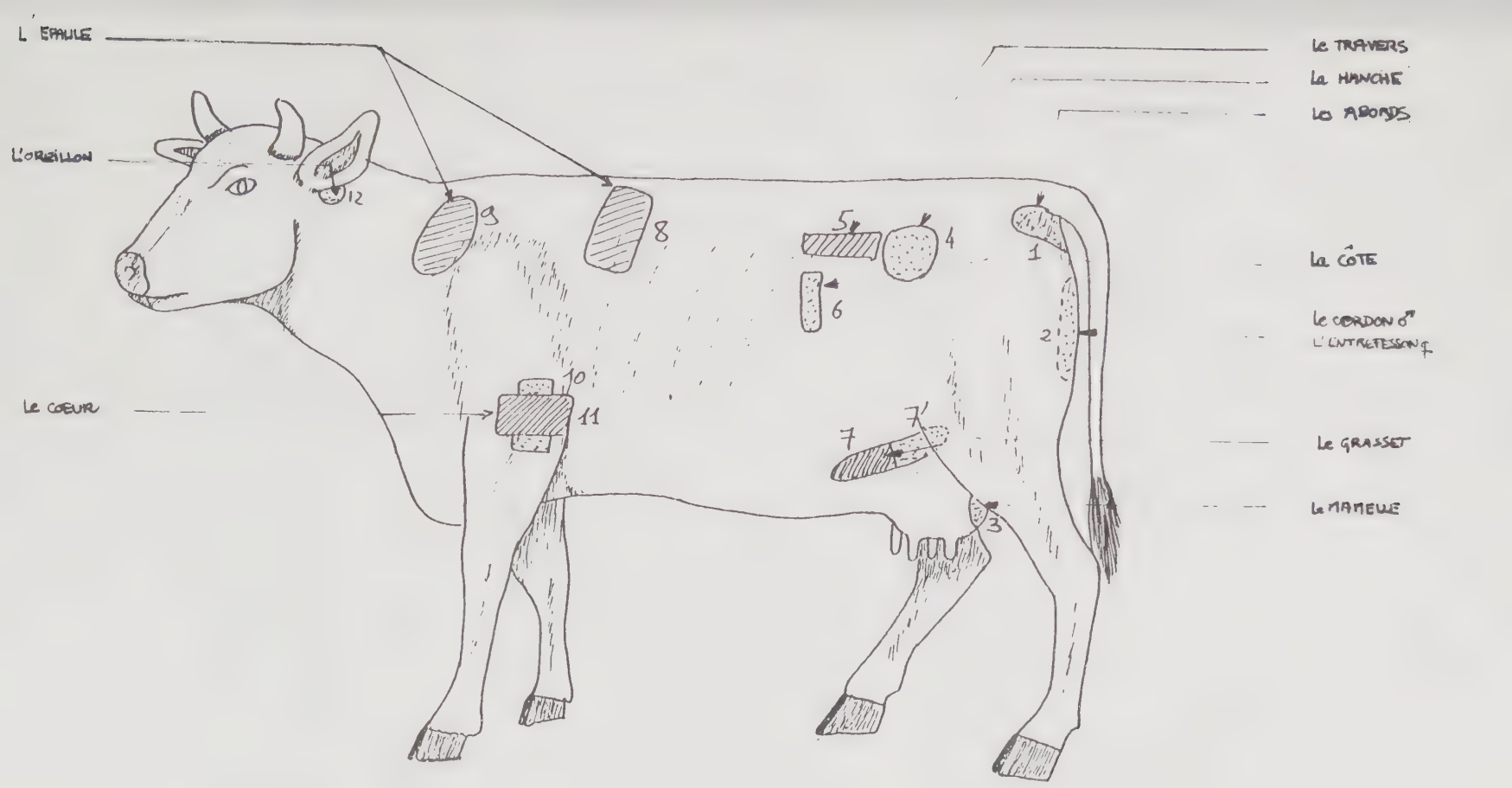
Si la transaction à la ferme peut être aisément suivie par un observateur étranger, sur les marchés, au contraire, il aura l'impression de se trouver dans un autre monde. C'est pourquoi nous avons étudié, avec intérêt, les gestes et le langage des professionnels.
La société de marché, telle que on l'observe à l'oeil et à la parole, semble se scinder en deux groupes, apparemment antagonistes :

- le groupe de l'offre, rassemble des éleveurs et des marchands de bestiaux ;
- le groupe de la demande, constitué des négociants, au sens large du terme dont les principaux, hormis les acheteurs des SICA sont des chevillards.

On remarque sur les marchés un rituel d'échange représenté par des gestes et des attitudes fixes. Le langage du marché est lié à une symbolique de "gestes-codes", de postures, et d'expressions corporelles. Les hommes du marché estiment, vérifient, achètent les animaux suivant un rituel transmis, fixé et qui déroute les étrangers au circuit.

I - Les gestes

Le chevillard tâte par habitude, les maniements à graisse et à viande. En effet, les maniements permettent au négociant d'apprécier le degré d'engraissement et de développement musculaire, mais, le plus souvent, ils permettent de confirmer ce qu'il avait évalué d'un seul coup d'oeil. En se déplaçant de part et d'autre de l'animal, la main toujours en contact avec la peau de celui-ci, le professionnel manie le plus souvent l'épaule, le travers, la hanche, la côte, le grasset et, enfin, les abords et l'entrefesson. Il explique en récit leur conduite parce qu'il a une fonction pédagogique continue de transmission des règles de savoir.



▨ = maniements à graisse

▨ = maniements à viande

2 - Les postures

Les professionnels peuvent estimer, au coup d'oeil, et sans commentaires, le poids d'un boeuf ou d'un veau, à cinq kilos près. Les négociants et l'éleveur dialoguent sans "employer ni mots, ni phrases". Ils se comprennent uniquement par leurs attitudes respectives.

3 - Les mouvements et les signaux ritualisés

La fin de la transaction est signalée par le geste connu de la tape, main à la main. La tape est un geste bivalent : elle ne signifie pas obligatoirement entente définitive, elle peut sembler simuler accord de la vente.

4 - Les expressions corporelles

Ce sont les manifestations de la pensée par le geste. La physionomie, les mimiques du visage jouent, dans la transaction, un rôle fondamental. A travers les gestes, les postures, les mouvements, les signaux et les expressions se dessine une communauté culturelle qui est un facteur capital de la cohésion interne de la société de marché. La cohésion se fait groupe à groupe, c'est à dire, les éleveurs entre eux, les négociants entre eux, du groupe des négociants à celui des éleveurs et inversement. L'opposition, réelle ou simulée, au cours du déroulement de la transaction, se dénoue au café ou à la maison ; le terminal stylistique ritualisé est neuf fois sur dix : "Tu viendras prendre le café à la maison", ou, "Allons boire le café", puisque le code moral des négociants est fondé sur le principe de la fidélité à la parole donnée.

5 - Les mots et les phrases sur le marché

Les actes fondamentaux ou les observations primordiales et rationnelles ne sont pas nécessairement nommés en cours de transaction. Ils peuvent même ne pas être mis en mots ou en phrases. Ce qui est dit, au cours des transactions, pendant les opérations de maniement, ou bien sur le marché, entre le négociant et l'éleveur obéit à la loi de l'économie maximale de la parole : ou bien, on ne dit rien et c'est le cas le plus

fréquent, ou bien on touche et on ne nomme pas. Les mots et les phrases sont entendus dans des récits explicatifs ou dans les dialogues saisis dans les foyers, quand s'établit une franche discussion. Dans ce dernier cas, les mots/phrases n'apparaissent que dans les relations intimes plus ou moins confidentielles, qui en rendent l'audition difficile, car elle relève de la loi cardinale du secret professionnel.

Aux scènes de gestes se superposent des chaines de paroles. La transaction rituelle est commandée par le code moral de chacun des deux groupes. Les termes traditionnels peuvent être établis suivant un scénario constant :

Première phase :

- le négociant parle : il offre un prix.
- l'éleveur parle : il dit son prix.
- scène de l'argumentation après vérification ; c'est à ce moment que l'on entend le vocabulaire professionnel disponible.
- le marché est coupé : négociant et éleveur se séparent ou simulent la séparation.

Deuxième phase :

- Retour du négociant qui répète son prix ; l'éleveur maintient le sien.
- Intervention de l'arrangeur : phase de l'accomodation : chacun fait un pas verbal vers l'autre ; dans le vocabulaire professionnel, ceci se dit couper, partager.

Troisième phase :

- L'accord : simulé par une première tape non décisive.
- arrangement - accomodation.
- l'accord réel : marqué par la tape de décision.
- le négociant marque aux ciseaux l'animal sur la fesse.

Le manquement à une des règles de la parole déclenche des processus d'hostilité. Les dialogues de désaccord aboutissent à la formulation négative : "elles ne sont plus à vendre, du moins pas à toi". D'une façon générale, celui qui ne se conforme

pas au rituel de la parole est rejeté, comme un étranger.

Nous avons vu comment s'achète un animal, envisageons maintenant son payement.

c) les modes de vente de l'animal :

Il existe 3 façons de payer un bovin :

- à l'estime,
- au kg vif,
- au kg de carcasse.

I - A l'estime

Le paiement à l'estime est le mode le plus ancien. On dit vendre "à l'estime" ou "à la traverse" ; pour cela, le bovin est vendu sur la base d'un prix global de l'animal sur pied. Ce mode tend à diminuer puisque, actuellement, seulement 5 % des bovins sont achetés à l'estime. Cette diminution est due au fait que le chevillard, qui d'un simple coup d'oeil, évalue le poids de la carcasse de l'animal sur pied, est en position de force par rapport à l'éleveur qui, souvent, est incapable de faire exactement cette gymnastique mentale. C'est pourquoi, ce dernier préfère, aujourd'hui, le prix au kg de carcasse.

2 - Le prix du kg vif

La vente s'effectue suivant un prix établi au kilogramme vif de l'animal. Il importe peu que le poids soit déterminé avant ou après la fixation du prix. Le seul inconvénient, pour les chevillards est que le producteur peut, artificiellement, augmenter le poids de l'animal au pesage soit en le faisant boire auparavant, soit en lui donnant des pommes ou des betteraves, soit encore, en lui donnant à boire de l'eau salée. Bien entendu, cet artifice est découvert par le chevillard à l'abattage ou au calcul du rendement de la carcasse, et donne lieu à une sérieuse explication. Ce mode de vente représente actuellement IO % des achats du chevillard.

3 - Le prix du kg de carcasse

Le prix est déterminé au kg de carcasse. Cette vente se pratique selon trois modalités :

- prix fixé à l'abattoir, au vu de la carcasse,
- prix déterminé, au kilo de viande nette alors que l'animal est encore sur pied ;
- vente "en confiance" dans laquelle le prix est déterminé par le

chevillard seul, a postériori, d'après le prix de vente en gros de l'animal abattu.

d) les règlements :

Ils se font obligatoirement par chèques. Il est loin le temps où le chevillard se déplaçait dans le marché, avec plusieurs millions d'anciens francs dans sa poche. En général, lors d'achat à l'estime sur les marchés, les règlements, même par chèques, se réalisent, traditionnellement, immédiatement après au café voisin.

4 - Les prix :

Du boeuf sur pied au beefsteack, la formation des prix est longue et parfois difficile à comprendre. Il faut bien se garder de traduire "la marge" par "le bénéfice" car, sur la somme d'argent retenue par chaque intermédiaire, il y a, d'une part le coût du service rendu, d'autre part le bénéfice. En fait, les prix sont naturellement régis par la loi de l'offre et de la demande. Toutes les transactions ne sont pas bénéficiaires pour le chevillard. Par exemple, pour acheter un lot entier de bêtes, il devra souvent payer une de celles-ci d'un prix plus élevé que sa véritable valeur.

Dans ces conditions, quels sont les critères de référence que les professionnels utilisent pour fixer un prix dans le commerce des bestiaux et des viandes, compte tenu de l'étendue de la gamme des produits ?

Les deux stades importants du cycle de la viande font surgir une dualité capitale : le prix de l'animal vif et le prix de l'animal mort, qui s'explique par le critère tenant aux caractéristiques particulières de l'animal de boucherie et de la consommation de la viande par les Français. Nous étudierons ici les paramètres de la formation du prix de l'animal, par les professionnels, qui sont représentés par le poids de l'animal, le rendement de la carcasse et la qualité commerciale de la carcasse.

a) le poids :

- le poids vif : il représente le poids de l'animal avant l'abattage ; il peut varier, chez les bovins, de 50 kgs, en fonction de la vacuité des réservoirs digestifs. On utilise généralement comme poids vif, soit le poids non à jeun moins 5 %, soit le poids à jeun.

- le poids net : il représente le poids de la carcasse après éviscération et préparation. Par rapport au poids vif, on élimine donc la tête, les pieds, la peau, le tube digestif, le sang, certains viscères. Ce poids se subdivise en trois formes :

. le poids légal ou fiscal : il correspond aux 4 quartiers de l'animal abattu dépouillé, sans la tête, l'extrémité des membres (sectionnés au niveau des genoux et des jarrets), les organes de la cavité thoracique et abdominale, y compris les rognons et leur graisse de couverture. C'est le poids légal qui est pris le plus souvent pour le poids net.

. le poids commercial : dans beaucoup d'abattoirs, les rognons sont vendus et pesés avec la carcasse. Quelquefois, la queue et le diaphragme ne font pas partie de la carcasse.

. le poids SIBEV : il correspond au poids fiscal sauf le diaphragme, la queue, la veine grasse. Il est égal au poids fiscal moins 6 à 7 kgs.

Le poids de la carcasse est égal au poids pesé après 24 h de ressuage ou au poids estimé correspondant au poids de la carcasse moins 2 % si la pesée se fait immédiatement après l'opération d'abattage.

Le prix global de l'animal payé au producteur par le chevillard est égal au poids légal multiplié par le prix du kilo net, fixé dans 80 % des cas au moment de la transaction.

b) le rendement :

- le rendement de la carcasse : il est égal au rapport du poids de la carcasse sur le poids vif. Le poids vif est égal au poids de la carcasse plus le 5ème quartier. Le rendement détermine la valeur de la carcasse et précise la notion de viande à délivrer au consommateur.

- le rendement en viande consommable : il correspond au rapport poids total de la musculature sur le le poids de la carcasse.

- le rendement technologique : il est égal au rapport du poids des morceaux de Ière catégorie sur le poids de la carcasse. C'est le rapport des différents morceaux obtenus après découpe. La carcasse a d'autant plus de valeur que le poids des morceaux nobles dégraissés et pesés est plus important.

Le rendement de la carcasse est connu par le chevillard, dès l'achat. En effet, celui-ci est capable, en fonction de la race, de déterminer, par estime à l'oeil, assez exactement le poids de la carcasse future. Par contre, le rendement technologique est désormais, en raison de l'importance sans cesse croissante des viandes déc oupées à l'avance, important à connaître pour les professionnels.

c) la qualité :

La qualité de la carcasse de l'animal vivant et de la viande sont prises en cause. La notion la plus importante est néanmoins celle de la qualité de la carcasse, compte tenu de la tendance actuelle à payer la viande au rendement de la carcasse et à la qualité de cette dernière. La qualité commerciale de la carcasse repose sur la conformation musculaire et l'état d'engraissement. Ces éléments sont variables et soumis à l'action de facteurs extrinsèques : âge, sexe, race.

Nous avons vu les critères de formation du prix d'achat de l'animal sur pied, nous examinerons dans un prochain chapitre ceux qui interviennent dans la formation du prix de la vente de la viande. Mais, étudions désormais la manière dont s'effectue la collecte des animaux sur pieds.

5 - Transport des animaux sur pied :

Le transport des animaux est organisé par le professionnel, et s'accomplit de façon soignée et règlementée. (DM 1/10/80 et Directive de la CEE 24 - 25 6).

a) Organisation de la collecte :

La collecte se fait à la ferme et sur les marchès. L'approvisionnement à la ferme est organisé, chaque matin, par le professionnel qui envoie ses employés dans chacune des fermes où il a acheté précédemment les animaux. Sur les marchés, les animaux achetés sont réunis à la fin du marché par les différents professionnels et dirigés vers les centres d'abattage qui peuvent, parfois, être éloignés de plusieurs centaines de kms. Les animaux sont ainsi acheminés dans des bétaillères, véhicules spécifiques adaptés au transport des animaux sur pied.

b) Hygiène du transport :

Le transport du bétail de boucherie est régi par les articles 276 et suivants du Code Rural. Le but des lois et des règlements sur le transport du bétail est double : d'une part, faciliter le transport, c'est à dire le rendre plus rapide et moins dangereux, d'autre part, ménager les bêtes et les préserver des mauvais traitements qui compromettent la qualité de la viande.

I - Accidents du bétail pendant le transport

Tout transport, c'est bien connu, fatigue l'animal qui risque de fournir une viande de mauvaise qualité (viande surmenée). La "maladie du transport" est une fatigue si grande que l'animal ne peut plus au moment du débarquement se lever et qu'il faut, parfois, l'abattre d'urgence.

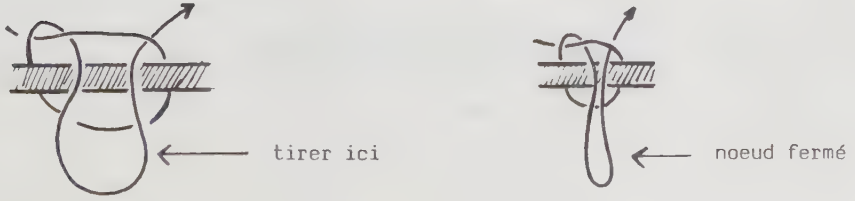
L'animal peut aussi être victime d'accidents (glissages, chutes, coup de cornes, strangulation, piétinement) ou subir des contusions et des blessures. La viande est alors saigneuse et dépréciée à cause des hémorragies et des fractures. L'animal peut également, durant le transport, s'exciter ou être effrayé : la viande est alors jaunâtre (c'est la jaunisse des transports) ou blanchâtre (muscle dégénéré, viande exsudative).

Tout chevillard sait pertinemment que, même dans de bonnes conditions, le transport est préjudiciable à la bête de boucherie : qui perd du poids et peut donner une viande animale, par exemple, surmenée, saigneuse, ictérique ou exsudative. C'est pourquoi, après le transport, il est nécessaire de laisser la bête se reposer. Elle doit pouvoir se coucher (attache longue chez le gros bétail)sur une litière convenable, s'abreuver avec de l'eau potable et distribuée à volonté. Les professionnels ainsi que les agents des Services Vétérinaires veillent toujours au respect de ce repos réparateur ante mortem.

2 - Le transport convenable

L'efficacité du transport dépend beaucoup du caractère de l'animal transporté , certaines bêtes ne quittent leur étable pour la première fois, que pour aller aux abattoirs et il est en effet compréhensible qu'elles s'effrayent, marchent mal ou se dirigent mal. Dans ces conditions, il faut retenir : que d'une façon générale, la vache laitière suit facilement un conducteur considéré comme le chef du troupeau et qu'il faut toujours la conduire au licol et long.

Façon correcte de nouer la longe d'un licol
aux bancs situés dans les bétaillères
ou bouverie des abattoirs .



Le transport dépend aussi de la mentalité de l'homme. Les coups de pieds sont inélégants et inadmissibles. Les coups de baton ne sont autorisés que pour mater un animal furieux. On emploie surtout la voix et le geste. L'aiguillon électrique est appliqué avec ménagement, par de petites décharges. Il ne faut ni affoler l'animal, ni brûler la peau. Le gros bétail est attaché et conduit par un licol. On évite toujours le mélange d'animaux de taille, d'espèce, et de sexe différents. Les mâles sont attachés solidement. Les veaux, porcs, moutons sont isolés par une barrière de séparation.

Sur le plan règlementaire, tout animal de boucherie doit "être muni" d'un laissez-passer pour que le transport se fasse en camion ou en wagon. Les professionnels du transport refusent de véhiculer un animal sans laissez-passer (fiche sanitaire), et un animal malade sans déclaration vétérinaire ; les vaches laitières en lactation ne doivent pas être laissées plus de I2 heures sans être traites. C'est pareil pour les bêtes qui stationnent sur les places de foires, les étables d'abattoir ou d'attente. Les animaux doivent être nourris et abreuvés au moins une fois toutes les I2 heures en cours du transport.

Les véhicules et les remorques ne peuvent être utilisés, pour le transport régulier d'animaux, que si une mention figure dans le permis de circulation et atteste qu'ils ont été reconnus conformes par les services vétérinaires. La hauteur des parois, l'étanchéité du fond et des parois doivent être suffisantes pour empêcher l'écoulement de toutes les déjections. Les animaux doivent pouvoir se maintenir debout à l'aise dans les véhicules munis d'un pont latéral, d'un pont arrière à inclinaison faible, d'une barre de chargement, et d'une aération suffisante. Les animaux sont chargés en prenant certaines précautions destinées à éviter qu'ils ne se blessent, sortent la tête sur les côtés du véhicule, ou ne s'échappent de celui-ci. Ils doivent être protégés contre le froid, le soleil trop intense, la pluie, l'humidité, le vent. Le chevillard met en garde, constamment, ses employés sur la nécessité d'un transport vigilant. Ceux-ci doivent veiller à ce que l'aération soit suffisante. Sur les mauvaises routes, au trajet sinueux, ils circulent lentement. Ils doivent nettoyer leur véhicule après chaque transport, le désinfecter à la soude le plus souvent possible, mais surtout chaque fois que sont transportées des bêtes atteintes ou suspectes de maladie.

Place nécessaire à chaque animal dans les bétaillères :

Gros bétail	> à 500 kgs	I,5 - 2 m^2

Gros bétail	400 à 500 kgs	I,3 - I,5 m^2
	200 à 400 kgs	0,9 - I,3 m^2

Il est nécessaire que le fond du véhicule soit recouvert de paille. Si les parcours sont longs et la température extérieure élevée, la place disponible doit être plus importante. L'hygiène sanitaire des bétaillères est indispensable, elle est règlementée et surveillée par les services vétérinaires, ainsi, le chevillard veille à son respect constant. Mais, il est évident que dans une entreprise importante, le chevillard ne peut, lui même, contrôler tous ses véhicules et une mesure simple permettant de faire respecter ces règles consiste à attribuer un véhicule fixe à chaque employé afin que s'installe entre eux une saine émulation, chacun cherchant à disposer d'un véhicule plus propre que celui de son collègue.

B) Préparation des viandes bovines :

Le mot viande vient du latin "vivenda" qui, à Rome, servait à désigner tout ce qui entrait dans l'alimentation humaine. Ce terme représente aujourd'hui les chairs fraîches ou préparées, que l'homme utilise pour sa consommation. La transformation d'un boeuf sur pied en carcasses nécessite les étapes suivantes : l'abattage, l'habillage, l'inspection, le pesage, le ressuage, la présentation. Le chevillard doit veiller sur l'abattage, l'habillage, le ressuage et la présentation. Les services vétérinaires eux, réalisent l'inspection de salubrité des viandes.

I - L'abattage :

Le sacrifice des animaux de boucherie est normalement effectué, sauf cas d'urgence, dans l'établissement spécialement construit et aménagé à cet effet : l'abattoir, qu'il s'agisse d'un abattoir public ou privé. Au double point de vue de l'hygiène et de l'économie, il importe, en effet, de livrer à la consommation une viande et des produits salubres, et de procéder, en même temps, à l'exploitation rationnelle du corps des animaux. Les abattoirs sont des établissements inscrits au plan national d'équipement, conçus et aménagés pour permettre successivement :

- l'examen ante mortem des animaux de boucherie
- la préparation hygiènique des carcasses

- l'inspection sanitaire et qualitative des carcasses
- la récupération rationnelle des éléments du 5ème quartier
- la conservation des produits préparés sous le régime du froid.

a) repos ante-mortem :

Les animaux sont placés dans des locaux de repos et d'observation où ils doivent séjourner 24 h. La diète hydrique, le repos de 24 h et l'examen ante mortem par le vétérinaire ou un agent des services vétérinaires sont obligatoires.

b) L'immobilisation :

L'immobilisation des animaux de boucherie est obligatoire (D.M Ier octobre I980) ; elle interdit ainsi toute souffrance, toute excitation, tout traumatisme. Le garrot, la suspension des animaux par les postérieurs, avant l'étourdissement, sont interdits. Les bêtes sont dirigées dans un caisson d'immobilisation ou un couloir d'immobilisation. Est et demeure interdit, en toutes circonstances, dans la conduite des animaux domestiques, l'usage de l'aiguillon, c'est à dire, de tout objet terminé, à l'une des extrémités, d'une fine pointe métallique ou d'une lame acérée susceptibles de blesser les animaux et de provoquer des coupures et des perforations de la peau. Il est également défendu d'utiliser sur les animaux des moyens de contention brutaux ou susceptibles d'entrainer des lésions.

c) L'étourdissement :

L'étourdissement des animaux est obligatoire ; c'est un procédé destiné à plonger immédiatement les bêtes dans un état d'inconscience (DM du I/IO/I980). La technique la plus usitée pour les bovins de boucherie est l'étourdissement par trépanation, grâce à un pistolet à tige percutante apposé à l'os frontal. L'étourdissement s'effectue dans le caisson, sans danger pour le personnel. Le tringlage, opération qui consistait à introduire une baguette, un jonc, une tringle par le trou de l'os frontal à travers le cerveau et jusque dans le bulbe, est interdit, aujourd'hui.

d) La saignée :

Elle s'effectue immédiatement après suspension

de l'animal étourdi à un rail et par l'un des jarrets. La saignée est précoce, rapide et aussi complète que possible. En plaçant le couteau dessous l'oreille, près du maxillaire supérieur et en passant parallèlement au bord postérieur, on réalise une incision profonde de façon à trancher les 2 carotides internes et externes. Le sang est, soit récolté à des fins alimentaires ou industrielles, soit éliminé et alors il constitue un élément particulièrement polluant.

e) L'hygiène de l'abattage :

L'entrée des abattoirs est interdite à toute personne non autorisée. Chaque individu qui entre ou travaille dans un abattoir doit respecter strictement le règlement et se soumettre aux ordres de la direction. Les étables des abattoirs ne sont utilisées par les professionnels que pour permettre la stabulation des animaux de boucherie. Les locaux d'abattage ne servent qu'à la préparation des carcasses.

Lors de la saignée, il ne faut pas sectionner la trachée, sinon le poumon est rempli de sang. Si le sang est recueilli, on ne mélange pas le sang de plusieurs bêtes avant l'inspection. Les couteaux sont passés à l'eau bouillante avant de servir pour une autre bête. Les boîtes à couteaux sont propres et désinfectées fréquemment. Le sang n'a aucun contact avec les mains du tueur, ni la peau de l'animal. Les récipients destinés à le recueillir sont inoxydables et facilement lavables. Si le sang n'est pas recueilli, la dalle d'abattage est mouillée avant la saignée afin que le sang n'y adhère pas, et ce dernier est envoyé à l'égout au moyen d'un jet d'eau. Les peaux ne doivent pas être souillées de sang. Les bêtes mortes et celles atteintes de certaines maladies épizootiques et dangereuses pour l'homme ne sont pas saignées. Le sang des bêtes déclarées impropres à la consommation est saisi et jeté à l'égout : s'il a été mélangé par erreur au sang d'une autre bête, la totalité du sang est saisie.

2 - Habillage :

Cette opération a pour but de séparer la viande des abats et des issues et de préparer la carcasse (2 quartiers avant, 2 quartiers arrières) plus le 5ème quartier, à l'inspection sanitaire. Elle comprend les opérations suivantes :

a) la dépouille :

Les pieds sont sectionnés au dessus des

métacarpes et des métatarses mais laissés adhérents par la peau. La dépouille commence aussitôt à l'aide d'un couteau simple ou d'un couteau à lame rotative. Elle est obligatoire chez les bovins. On réalise tout d'abord la parfente, en incisant la peau au niveau de la ligne blanche, de l'anus jusqu'à la gorge, et à la partie interne et médiane des antérieurs et postérieurs. Par dilacération, on sépare la peau du muscle sous-jacent, le tissu conjonctif étant incisé. Ceci s'effectue donc :

- avec un couteau : c'est une méthode peu hygiènique car le couteau est sale et cause des défauts dans le cuir (trous ou amincissement) ;
- avec un dépouilleur mécanique : tenu perpendiculairement au cuir, il est constitué de deux roues dentées tournant en sens inverse.
- par arrachage : en fixant le cuir à un treuil et en arrachant le cuir de la carcasse. C'est la meilleure méthode mais la moins utilisée parce que trop difficile à mettre en oeuvre.

Le sternum est ensuite scié en deux, mécaniquement, de bas en haut. Les pieds sont enlevés. Mais, l'habillage reste contemporain de :

b) <u>L'éviscération</u> :

L'ablation des viscères abdominaux et thoraciques doit être effectuée dans les 30 mns qui suivent la saignée ou l'étourdissement pour éviter les conséquences sanitaires néfastes résultant de "l'éviscération tardive". Cette opération s'effectue sur la carcasse suspendue par les 2 jarrets ; les réservoirs digestifs sont d'abord retirés en prenant soin de ne pas contaminer la surface et l'intérieur de la carcasse par des incisions malencontreuses du tube digestif. Ensuite, le bloc cardio pulmonaire est enlevé. La tête et le cuir sont alors détachés.

c) <u>La fente</u> :

Le rachis est sectionné de haut en bas en 2 demis, la carcasse donne donc un côté queue, un côté fausse queue. La fente est obligatoire sur les bovins de plus de 3 mois.

d) <u>Le toilettage définitif</u> :

On donne une présentation commerciale flatteuse à la carcasse en nettoyant la plaie de saignée jusqu'à concurrence maximale de I kg (AM du 5/7/I977) et uniquement sur les bovins. On enlève également l'excès de graisse de couverture au niveau de l'aloyau, de la dernière côte et du rognolet : ceci s'appelle l'émoussage. (AM du 5/7/I977).

e) le douchage :

La carcasse est douchée intérieurement et extérieurement avec de l'eau potable pour atténuer la contamination microbienne de surface. En fait, cela a aussi un intérêt économique parce que dans la chambre froide, le ressuage se fait ainsi aux dépens du film d'eau recouvrant la surface ; ainsi, la perte de poids au cours du stockage est plus faible.

Après l'habillage, on obtient la carcasse dont la définition règlementaire (AM du 5/7/1977) est la suivante : "La carcasse de bovin représente l'animal abattu, saigné, dépouillé et éviscéré, défalquation faite de la tête, des membres, des organes contenus dans les cavités thoracique et abdominale y compris la graisse des rognons, du coeur, du bassin et du tendre de tranche ; chez les femelles de la vulve et de la mammelle, et chez le neutre ou le mâle de la verge, des muscles adducteurs et des testicules". Cette carcasse est, en fin de chaine, soumise à l'inspection.

3 - L'inspection :

On trouve deux types d'inspection : celle réalisée par les services vétérinaires qui est l'inspection de salubrité et celle accomplie par la chevillard, lui même, qui est l'inspection qualitative.

a) l'inspection de salubrité :

La loi du 8 juillet 1965, relative "aux conditions nécessaires à la modernisation du marché de la viande" a réorganisé l'inspection sanitaire des animaux de boucherie et des denrées animales, ou d'origine animale.

Article 258 du Code Rural : "Dans l'intérêt de la protection de la santé publique, il doit être procédé :

I - à l'inspection sanitaire des animaux vivants présentés sur les foires, marchés ou expositions avant et après l'abattage, à l'inspection sanitaire et qualitative des animaux dont la chair doit être livrée au public en vue de la consommation.

2 - à la détermination et au contrôle des conditions d'hygiène dans lesquelles à lieu l'abattage.

3 - à l'inspection de la salubrité et de la qualité des denrées animales ou d'origine animale destinées à la consommation.

4 - à la détermination et à la surveillance des conditions d'hygiène dans lesquelles ces denrées sont préparées et conservées, notamment lors de leur transport et de leur mise en vente".

Aucune carcasse, aucun organe ne doit être enlevé des halles d'abattage avant d'être examiné par l'inspecteur des viandes. Lorsque les animaux ont été abattus simultanément, leurs viscères doivent être placés de telle façon qu'il ne puisse y avoir aucun doute sur leur origine respective. L'inspection des viandes doit être effectuée aussitôt après l'abattage. Tant que l'inspecteur n'a pas procédé à l'examen, la carcasse ne peut être découpée par le chevillard qu'en moitiés. L'inspecteur décide si la viande est propre à la consommation ou non. La viande reconnue salubre est estampillée. Les estampilles de salubrité, apposées par les services vétérinaires, doivent figurer au moins sur chaque quartier des espèces bovines et équines. Il est interdit de supprimer ou de modifier les empreintes des estampilles officielles. On ne peut commercialiser qu'une viande portant l'estampille de salubrité. La viande insalubre est saisie et retirée de la consommation.

b) l'inspection qualitative :

Elle consiste à classer les carcasses d'animaux de boucherie reconnues salubres selon une grille commerciale officielle qui permet d'évaluer la qualité commerciale de la carcasse basée sur l'appréciation objective :

- du développement musculaire,
- de l'état d'engraissement.

Il a été établi un catalogue EUROPA des carcasses gros bovins (AM 5/7/77) qui tient compte des deux critères précédents. Le marquage est obligatoire, par catégories de qualité, pour les carcasses de bovins, d'ovins et de porcins. Cette inspection qualitative est effectuée par le propriétaire de la carcasse ou par une personne travaillant sous sa responsabilité. Elle se caractérise par l'apposition, à la surface de la carcasse, en fonction de la qualité de la bête, de sigles particuliers représentant la valeur commerciale de la carcasse. Ces sigles sont des lettres et des chiffres.

Les lettres E, U, R, O, P, A correspondent au développement musculaire,
Les chiffres I, 2, 3, 4, 5 à l'état d'engraissement.

I - Le développement musculaire

La classification EUROPA tient compte de la conformation. Pour l'appréciation de ce critère, le chevillard prend en considération les notions de profils et d'épaisseur de la musculature :

a) les profils :

Les profils retenus sont :

- le profil ischio-tarsien : ligne allant de la pointe ischiale au tarse (I)
- le profil ischio-trochantérien : " " " " " à la saillie du trochanter femoral (II)
- le profil ilio-trochantérien : ligne allant de la pointe de l'ilium à la saillie du trochanter fémoral (III)
- le profil vertébral transverse : ligne perpendiculaire à la colonne vertébrale et passant entre la IIème et la I2ème vertèbre costale (IV)
- le profil scapulo-huméral transverse : ligne représentée par la bissectrice de l'angle formé par l'épine acromienne et l'humérus (V)

b) l'épaisseur musculaire :

Cinq sites sont retenus par les professionnels : la cuisse, le tendre de tranche, le dos, le rumsteack et l'épaule.

2 - L'état d'engraissement

Les chiffres I, 2, 3, 4, 5 concernent l'état d'engraissement. Cinq états ont été retenus : maigre, ciré ou à fleur, couvert, gras, très gras. On tient compte de la graisse de couverture, de la graisse interne : autour des reins, sur la plèvre, le long des côtes (grappé costal), de la graisse profonde : entre les fibres musculaires (marbré et persillé).

3 - Résultats

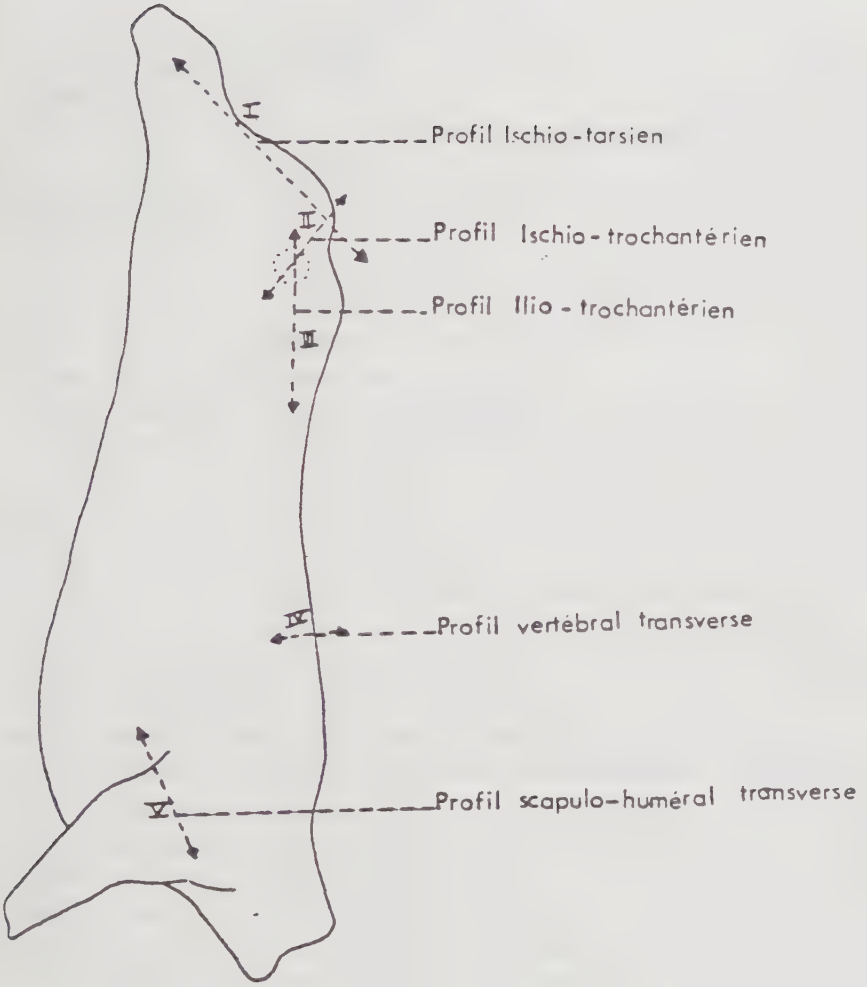
La marque de qualité est apposée au niveau de la face externe de la cuisse et de l'épaule sous la forme d'une lettre et d'un chiffre. Cette classification a été conçue par les professionnels de la viande pour faciliter les échanges commerciaux. Cette appréciation peut être régularisée ou révisée par un corps de classificateurs (agents de l'ONIBEV). La présence de cette estampille est vérifiée par le vétérinaire sanitaire. Pour être commercialisées, les carcasses d'animaux de boucherie doivent avoir l'estampille de salubrité et l'estampille de qualité.

TABLEAU (1) — ETAT D'ENGRAISSEMENT

Catégories	ENGRAISSEMENT	DESCRIPTION
1	Maigre	Aucune trace de graisse, ni à l'intérieur, ni à l'extérieur de la carcasse.
2	Cire ou à fleur	Le muscle est presque partout apparent. Une mince pellicule de graisse recouvre le dessus et le Sur la face interne de la cavité thoracique, le muscle entre les côtes est nettement visible.
3	Couvert	La pellicule de graisse s'étend sur le dessus et les côtes cachant les muscles sous-jacents. Les des épaules et des cuisses ne sont pas encore recouverts par le gras. Sur la face interne de la thoracique, le muscle entre les côtes est encore visible. Il n'y a pas ou peu de graisse (grapp les côtes.
4	Gras	La graisse recouvre toute la carcasse. Les muscles des cuisses et des épaules ne sont plus Sur la face interne de la cavité thoracique, le muscle entre les côtes peut être infiltré de Quelques amas de graisse se forment sur les côtes (grappé). Les veines de gras de la cuisse légèrement.
5	Très gras	La graisse recouvre toute la carcasse d'une couche épaisse. Les veines de gras de la cuisse so saillantes. A l'intérieur entre les côtes le muscle est infiltré de graisse. Sur les côtes les am graisse sont importants.

TABLEAU (2) — CONFORMATION

	CLASSES PRINCIPALES				CLASSES SPECIAL
	U	R	O	P	E
Conformation	Très bonne.	Bonne.	Assez bonne.	Passable.	Supérieure.
Profils et musculatures	Les profils sont convexes dans l'ensemble; certains, mais ceux de la cuisse, peuvent être rectilignes. Musculature compacte et massive.	Tous les profils sont rectilignes; musculature épaisse.	Les profils dans l'ensemble sont rectilignes, parfois subconcaves; musculature d'épaisseur moyenne.	Les profils sont concaves; épaisseur musculaire réduite.	Tous les profils sont convexes et caractérisés un très fort développ ment musculaire dan toutes les parties allan jusqu'au type « culard inclus.
Classe	Rebondie et épaisse. Tende de tranche rebondi, jarret musclé.	Peut être allongée mais encore épaisse. Tende de tranche légèrement rebondi. Le jarret peut être assez important.	Allongée, d'épaisseur moyenne.	Longue et plate.	Courte, rebondie et tr épaisse. Tende de tranch très rebondi. Jarret cou et très musclé.
Echine	Large et épaisse, peut ne pas présenter des saillies musculaires à la hauteur du faux-filet et du train de côtes. Le rumsteak est rebondi, large et épais.	Epaisse, peut à la hauteur des épaules, manquer de largeur, mais non d'épaisseur. Le rumsteak est large et légèrement rebondi.	D'épaisseur moyenne sans être creuse. Le rumsteack généralement rectiligne, peut manquer d'épaisseur.	Etroite et creuse. Le rumsteack est peu épais.	Large et épaisse jusqu la hauteur des épaules. la fente en dernis, le fau filet et le train de côte forment des saillies mu culaires. Le rumsteak e toujours très rebond large et très épais.
Avant	Avant épais, épaule musclée.	Avant d'épaisseur moyenne; macreuse assez développée.	Avant manquant d'épaisseur; macreuse assez peu développée.	Avant plat avec os apparents.	Avant court et rebond macreuse très développé



SITES D'APPRECIATION DES PROFILS MUSCULAIRES

c) Les saisies :

I - But

L'inspection sanitaire vétérinaire permet d'assurer :

- I - la protection de la santé du consommateur en éliminant les viandes et les abats insalubres ou altérés.
- 2 - la protection du cheptel en déclarant aux services vétérinaires les cas de maladies légalement contagieuses décelés chez les animaux avant ou après l'abattage.

2 - Conséquences

Les conséquences économiques de la saisie sont supportées non pas par les chevillards et autres professionnels, mais par les producteurs en vertu du principe de la garantie conventionnelle tacite qui régit le commerce des animaux. En effet, un chevillard, à l'achat, ne peut se rendre compte si l'animal présente des vices cachés qui justifient la saisie. Le producteur doit donc reverser la somme donnée par le professionnel dans tous les cas, où celui-ci, à l'achat, n'aura pas pu percevoir le motif pour lequel la carcasse est saisie.

Dans le cas de la tuberculose s'il y a saisie totale, le remboursement par le producteur est égal au prix de vente diminué de la valeur de la dépouille (cuir, onglons, viandes dénaturées) ; en cas de saisie partielle, le remboursement est égal à la valeur des viandes saisies estimée par l'expert ; s'il y a saisie des viscères, aucun remboursement de prix n'est effectué. D'ailleurs, c'est toujours le chevillard qui prend à sa charge les pertes d'abats dues au parasitisme.

4 - La pesée :

Les pièces de gros bétail sont mises sur la balance en deux demis ou en 4 quartiers. Doivent être enlevés auparavant :

- la tête : sans la viande du cou, séparée entre la boite cranienne et la première vertèbre cervicale.
- les pieds : sectionnés à la première articulation au dessus du canon.
- le cuir : sans viande ni graisse.

- les viscères des cavités thoraciques, abdominales avec la graisse adhérente, la graisse du bassin, ainsi que les rognons et leur graisse.

- les gros vaisseaux sanguins situés le long de la colonne vertébrale, la trachée, l'oesophage, les ris, la musculature infiltrée autour de la plaie de saignée, la moelle épinière, la verge, les testicules, et leurs cordons chez les taureaux, les mammelles des vaches et des génisses proches de leur terme, la queue avec la graisse du maniement sectionnée entre l'os et la première vertèbre caudale.

Il est interdit aux professionnels d'enlever d'autres parties avant la pesée. Celle-ci s'effectue sous la direction d'un responsable de l'abattoir, au plus tard 3 h après l'abattage. La réduction sur le poids de la viande chaude est de 2 % au plus. Les taxes d'inspection des viandes et d'abattage payées par les professionnels sont fixées d'après le poids mort froid. Les transactions commerciales ont lieu généralement au poids mort froid correspondant au poids mort chaud moins 2 % (AM 5/5/77).

5 - Le ressuage :

Après l'habillage, le ressuage des carcasses s'effectue pendant une durée de IO à I2 h et dans une salle où règne une basse température (IO°C), avec ventilation modérée (vitesse de l'air 2m/s) et en degré hygrométrique élevé 80 - 85 % pour limiter l'évaporation qui entraîne cependant une perte de poids de I à 2 %. On recommande aux professionnels, en un premier temps, le refroidissement rapide (4 h en tunnel à une température de -5°, avec une vitesse de l'air de 3m/s, une humidité relative de 95 %) puis, dans un deuxième temps, un échange plus lent à une température de 0° C et avec une vitesse de l'air diminuée de moitié. Au bout de I2 h environ, le ressuage permet d'obtenir une température de + 4° C à coeur. D'autres préconisent une réfrigération ultra rapide. Cette opération indispensable permet au chevillard de stocker, ultérieurement, les carcasses pendant une semaine au stade de la réfrigération.

6 - La présentation :

a) notion de viande nette :

Elle s'oppose à la notion de viande sur pied (animal vivant). La viande nette, égale au poids net, est représentée par la carcasse (entière ou en 2 demis ou en 4 quartiers) sans la tête ni les pieds. Le

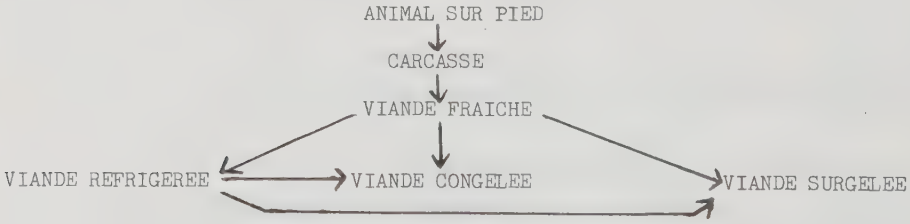
reste est le 5ème quartier. Nous l'avons vu, le prix de l'animal de boucherie au kg vif ou au kg net, à l'estime ou d'après la pesée, est fonction de la qualité appréciée, du rendement escompté sous les différents aspects, de la valeur marchande du 5ème quartier. La valeur de ce 5ème quartier s'appelle la décharge nette. Si celle-ci est supérieure aux frais divers d'abattage (transport et garde de l'animal, taxes et redevances, salaire du personnel), elle est dite positive ce qui est généralement le cas. Ceci explique la différence, à première vue surprenante, entre le prix du kg net de l'animal sur pied et celui de la carcasse. Nous traiterons dans une prochaine partie de l'importance du 5ème quartier.

b) viandes fraîches, réfrégirées, congelées, surgelées :

- Les viandes fraîches : elles représentent les carcasses d'animaux de boucherie (bovins, porcs, ovins, chevaux) commercialisées sans avoir subi de procédé de conservation par le froid. Cependant, au sein de la Communauté Economique Européenne, les viandes réfrigérées sont considérées comme fraîches.

- Les viandes réfrigérées : elles correspondent aux carcasses placées à basse température de + 2 à + 4°C ; la conservation de celles-ci dure jusqu'à 3 à 4 semaines, leur température à coeur étant de 0°C à + 4°C.

- Les viandes congelées : ce sont des viandes conservées à une température inférieure à 0° C ; les carcasses congelées sont conservées à -18 ° C, leur température à coeur étant inférieure à -10°C.



Le chevillard commercialise les 4 types de viandes.

c) le 5ème quartier :

I - Définition :

La différence entre l'animal mort, et la carcasse obtenue après l'habillage correspond à un ensemble de produits divers : viscères, cuir, sang, corps gras... qui constituent ce qu'on appelle le 5ème quartier. Ce dernier, subit , comme la carcasse, l'inspection sanitaire.

2 - Classification

Le 5ème quartier se divise en abats et issues. Les abats sont les éléments utilisables à des fins comestibles et les issues sont destinées à des fins industrielles.

a) Les abats :

- rouges : ils sont livrés tels quels à la consommation humaine. Ce sont la cervelle, la moelle épinière ou amourette, la langue, le museau , les reins ou rognons, le thymus ou "ris", le coeur, le foie et le poumon. Les abats rouges sont lavés à l'eau courante potable, l'excès de graisse, les aponévroses, la vésicule biliaire sont éliminés.

- blancs : ce sont la queue, la tête donnant museau et joues, les mammelles ou tétines, l'oesophage ou herbière qui sont livrés à la consommation après préparation. Le traitement de la tête s'effectue comme suit : l'épilage, le cassage (pour extraire la cervelle) et l'écharnage pour enlever les muscles masticateurs.

b) Les issues :

- comestibles : ils sont représentés par les estomacs et les boyaux, bien qu'ils soient parfois classés parmi les abats. Les boyaux sont lavés, retournés, grattés, salés et commercialisés.

- non comestibles : nombreux, ils sont constitués par :

- le suif qui est le tissus adipeux de tous les animaux de boucherie. Après avoir été récolté le plus proprement possible, il est stabilisé par réfrigération ou congélation afin de prévenir le rancissement.
- le sang, récolté ou non
- les cornes et les sabots
- le cuir et les os
- les pieds chez les bovins
- les glandes pour les produits opothérapiques

7 - Le parage :

Le parage correspond à l'enlèvement, pour telle ou telle pièce considérée, des masses graisseuses, des tendons, des aponévroses, des nerfs et des vaisseaux, et, éventuellement, des fragments musculaires mal coupés ou ayant subi une légère altération superficielle. Ce parage a pour but d'améliorer la présentation (AM 5/5/77).

8 - L'hygiène professionnelle :

En dehors de l'hygiène de l'abattage, existe l'hygiène professionnelle. Celle-ci est profitable :

- aux "hommes de la viande" parce qu'elle permet d'éviter de contracter des maladies ou d'être victime d'accidents du travail ;
- à la viande qui doit rester une denrée alimentaire saine et appétissante.

L'hygiène professionnelle se résume à :

- un changement quotidien des vêtements de travail (blouse, calot, protège-nuque) ;
- un lavage régulier des mains et un brossage des ongles ;
- une désinfection et à l'apposition d'un pansement sur toutes plaies ou coupures,
- une désinfection quotidienne des outils, véhicules, locaux, chaussures ;
- une hygiène corporelle importante ;
- ne jamais circuler avec un couteau à la main et à éviter les gestes amples ;

Les services vétérinaires veillent au respect de ces règles d'hygiène professionnelle.

9 - Les taxes d'abattage :

a) notion d'abattoir public :

I - service public

L'abattoir public est un service public à caractère industriel et commercial. Il peut être utilisé par des entreprises privées. Il ne fait pas de profits et sera considéré comme rentable lorsque

son budget sera équilibré. Ses missions primaires sont d'assurer et de préserver l'ordre public, l'hygiène et la salubrité publique, la santé publique.

L'abattoir public :

- assure l'approvisionnement en viande de la population locale ;
- assure aux producteurs un débouché local rémunérateur pour leurs produits, en leur évitant de passer par les entreprises privées ;
- permet une honnête concurrence entre tous les professionnels qui ont l'entière liberté d'utiliser ses installations, tout en respectant le règlement intérieur de l'abattoir émis sous la forme d'un arrêté municipal, approuvé par le préfet.

2 - Gestion

Il existe différents modes de gestion des abattoirs publics :

- l'exploitant unique est une régie communale : la municipalité se charge seule de l'exploitation de l'abattage, et dans ce cas, le chevillard n'intervient, que pour amener les vivants destinés à l'abattage.
- l'affermage de l'abattoir : la collectivité afferme son abattoir, en vue de son exploitation, à un fermier. Celui-ci qui peut être une personne physique ou morale, exploite et gère l'abattoir. Ce peut être une association de plusieurs exploitants de l'abattoir, également un chevillard seul, celui qui auparavant assurait le plus important tonnage.
- la concession : c'est un mode de gestion résultant d'un acte appelé contrat de concession par lequel la collectivité propriétaire charge une autre personne, physique ou morale, de gérer et de faire fonctionner l'abattoir à ses frais et à ses risques, moyennant divers avantages. Le chevillard a ici, en plus, la responsabilité de l'abattage.

3 - Les relations de la commune avec les usagers

Un abattoir, quand son budget est équilibré, est rentable, c'est à dire quand les dépenses de fonctionnement, d'entretien, d'amortissement sont couvertes par les redevances versées par les usagers. La condition expresse de la rentabilité est donc une fréquentation minimum de l'abattoir. Les prévisions budgétaires ne peuvent être significatives que s'il existe

une fréquentation régulière de l'abattoir. La tendance irréversible de la concentration des abattages entre les mains d'un grossiste lui confère plus qu'un pouvoir économique. C'est ainsi que, si un chevillard, traitant plusieurs milliers de tonnes, décide pour une raison quelconque, d'aller exercer son activité dans un autre abattoir, il laisse la commune dans une situation financière périlleuse. Pour cette raison, la municipalité et l'administration de l'abattoir ont toujours attaché beaucoup d'importance à leurs relations avec les usagers de l'abattoir et les chevillards, en particulier. Le but est d'essayer de les retenir par divers moyens, directs ou indirects.

Les moyens indirects les plus subtils sont appréciés des usagers, à qui on accorde diverses facilités pour utiliser les locaux destinés à la cheville. C'est ainsi que la municipalité peut financer la construction et l'aménagement de bâtiments à usages commerciaux et les répartir entre les divers utilisateurs ce qui :

- leur permet de ne pas immobiliser leurs capitaux dans l'achat ou la location de bâtiments souvent coûteux et inadaptés et de les utiliser, avec plus de profit, dans le fonctionnement de leur entreprise ;
- leur évite des opérations de manutention inutiles, les locaux de la cheville étant reliés à l'abattoir par un réseau birail ;

Pour la commune, les conséquences sont également appréciables :

- elle peut assurer une hygiène satisfaisante dans le travail des viandes et des sous-produits après leur sortie de l'abattoir ;
- elle rentabilise l'abattoir et le budget est ainsi équilibré.

Les municipalités envisagent, parfois, pour lier les professionnels à l'abattoir, de leur permettre de construire des locaux professionnels dans l'enceinte de l'établissement.

Les moyens directs sont moins appréciés des chevillards. En effet, avant d'entreprendre de coûteux travaux de modernisation de l'abattoir, la municipalité demande aux usagers des engagements de principes sur leur activité future, dans l'abattoir.

b) Les taxes :

Elles sont payées par l'usager de l'abattoir et permettent à l'abattoir d'équilibrer son budget.

I - Taxe de protection sanitaire et d'organisation du marché de la viande

Elle a été instaurée par la loi

du 24/06/77. Elle est perçue dans tous les abattoirs inscrits au PNE :

- Pour les abattoirs publics : dans le secteur bovin, l'Etat prélève 67 % du montant de cette taxe, le reste étant versé aux collectivités locales. Cette taxe est révisable chaque année, à partir du I5 novembre. Fixée au kg de viande nette de la carcasse, elle est basée sur les prix d'orientation communautaire. Le prix au mois de septembre I982 était de 0,072 FRS/kg de viande bovine nette. Cette taxe est payée par le propriétaire de la carcasse.

- Pour les abattoirs privés, le montant de la taxe est perçu en totalité pour le compte de l'Etat.

2 - Taxe dite d'usage

Les conditions d'application sont précisées par le D.M du I2 octobre I967 et du I0 septembre I978. Elle est instituée, au profit des collectivités locales propriétaires, pour couvrir les charges d'entretien et de modernisation de l'abattoir. Perçue à un taux uniforme pour tous les abattoirs inscrits au PNE, elle est fixée à 0,19 FRS/kg de viande nette. Cette taxe est due pour tout animal abattu dans l'abattoir, quelque soit le devenir de la carcasse. Elle est à la charge du propriétaire de l'animal qui a ainsi le droit d'utiliser l'abattoir, d'employer les locaux de stabulation, la chaine d'abattage, le ressuage, la pesée.

3 - Les redevances et les droits

Ils sont versés par l'usager en contre partie d'une ou plusieurs prestations de service non rémunérées par une taxe. Ils sont fixés par les collectivités locales, en nombre limité et à un taux modéré. Il en résulte des redevances obligatoires et nécessaires à la préparation de la viande et du 5ème quartier.

Exemple : Redevances payées par la Sté Robernard à l'Abattoir de Vimoutiers 6I (9/82)

	Poids ou nombres	Prix unit.	Total
Cuirs Bovins	263	2,75	723,25
Ovins	76	I,30	98,80
Froid	88253	0,033	2912,35
Taxes d'abattage d'urgence	8	I3,75	II0,00

C) Découpe des viandes :

Pour commercialiser la carcasse, le chevillard lui fait subir une fragmentation particulière appelée "découpe", tandis que le terme "coupe" est réservé à la méthode employée. La découpe d'une carcasse de bovin adulte a été codifiée par l'arrêté ministériel du I7/4/7I qui explicite les normes de coupe et la nomenclature codée des pièces de boucherie. Nous envisagerons la découpe traditionnelle de gros et de demi-gros qui permet de diviser la carcasse en quartiers, puis la coupe de Paris, plus élaborée, pratiquée depuis une dizaine d'années par les chevillards et qui leur a permis d'élargir leur distribution.

I - Coupe de gros :

Il existe 4 méthodes de découpe primaire :

a) le quartier avant à 5 côtes et le quartier arrière à 8 côtes : séparés par une section passant entre la 5ème et la 6ème vertèbre dorsale, on obtient ainsi un quart avant à 5 côtes et un quart arrière à 8 côtes.

b) le quartier avant à IO côtes et le quartier arrière à 3 côtes : séparés par une section passant entre la IOème et la IIème vertèbre dorsales ; on obtient ainsi un quart avant à IO côtes et un quart arrière à 3 côtes.

c) la coupe dite parisienne : elle donne l'épaule et le creux parisien.

d) le quartier avant traité à 5 côtes avec carapaçon dit "pistolet" et le quartier arrière à 8 côtes : séparés par :

Ie - une incision oblique des muscles transverse de l'abdomen et oblique externe, partant du bord ventral de la portion supérieure du muscle oblique interne de l'abdomen jusqu'au bord postérieur de la I3ème côte.

2e - une coupe du train de côtes effectuée perpendiculairement à l'axe de la colonne vertébrale en laissant sur le quartier arrière un tiers du corps de la 5ème vertèbre dorsale.

3e - une séparation du carapaçon du milieu du train de côtes et de l'aloyau au niveau de la 6ème à la I3ème côte en sciant les côtes selon une ligne déterminée :

- par le point situé sur la 6ème côte, à une distance du bord du corps de la 6ème vertèbre dorsale, sensiblement égale à la largeur de 4 doigts de la main.

- par le point inférieur du saillant de l'os de la hanche (angle externe de l'ilium).

2 - Coupe de Paris :

On découpe successivement :

1) Avant traité à 5 côtes avec carapaçon dit "pistolet" : Il est constitué du collier basses côtes, du paleron et du caparaçon.

a) Collier - basses côtes :

- Collier : désigne l'encolure. Après désossage des vertèbres cervicales, on obtient deux parties :

. la veine maigre, partie supérieure et moyenne du collier,

. la veine grasse, partie inférieure, trachéale du collier.

Quelquefois, le morceau dit "salière" est séparé. Il correspond à l'extrémité antérieure du collier séparé suivant l'axe de l'articulation axoïdo-atloïdienne.

- Basses côtes : constituées par les 5 premières vertèbres thoraciques. Elles donnent des entrecôtes peu estimées.

b) Paleron : Il est formé de deux parties : le derrière de paleron
la raquette.

- Derrière de paleron : partie musculaire accolée au cartilage de prolongement du scapulum. Il comporte la "pièce parée" (partie de l'angulaire de l'épaule laissée sur le paleron au moment de la séparation de l'épaule).

N.B : Le boucher apprécie sur cette "pièce parée" : le grain
l'infiltration graisseuse.

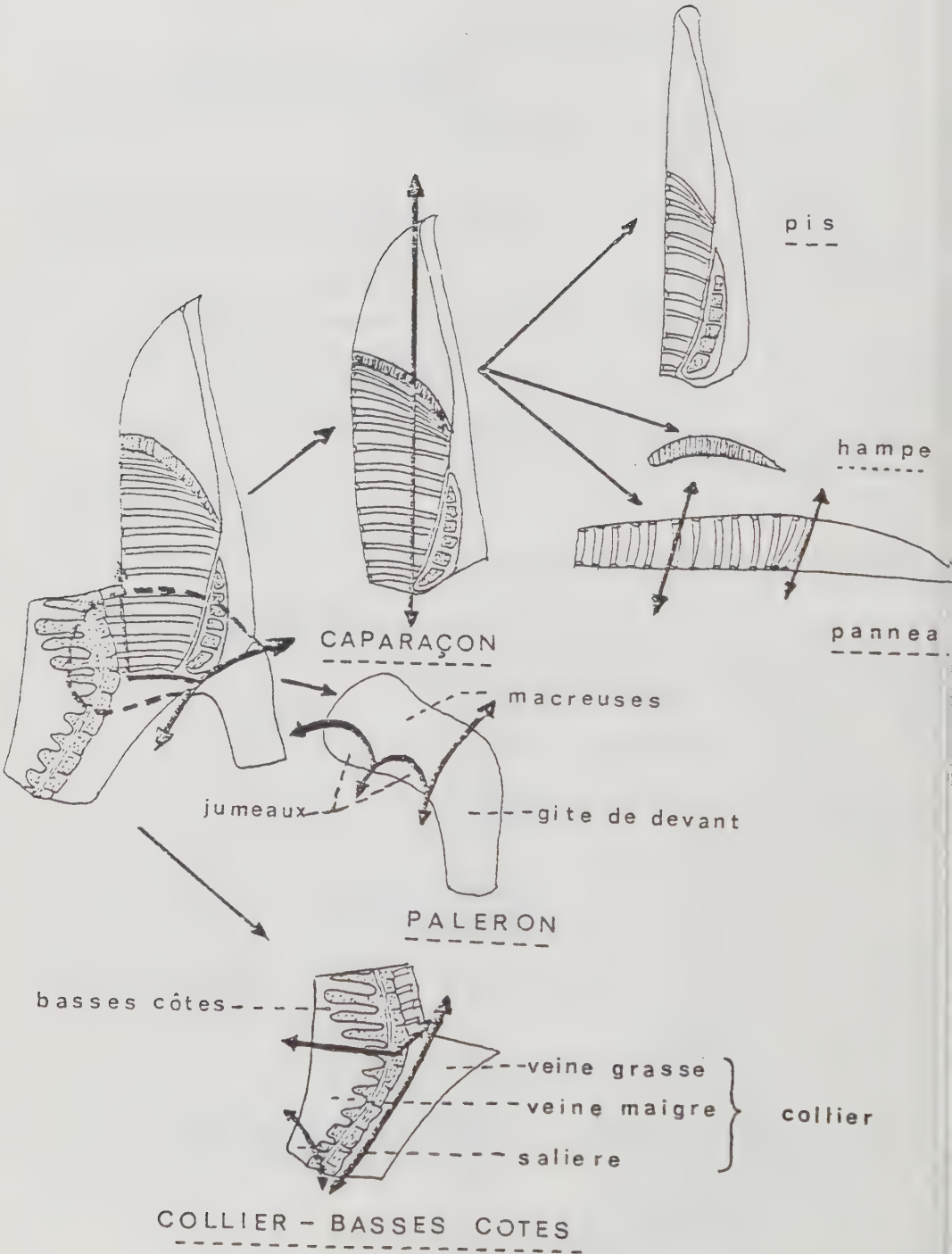
- Raquette : elle est formée de plusieurs morceaux :

. la griffe
Partie scapulaire : du mastoïdo-huméral
de l'omo-trachélien.

. le gîte de devant
Base osseuse : olécrâne + quart inférieur de l'humérus

. les jumeaux
Formés par les muscles : sus-épineux
biceps
Ils comprennent : jumeau à pot-au-feu (biceps)
jumeau à bifteck (sus-épineux)

. la macreuse
Elle est constituée de 3 morceaux :


pis
hampe
pannea
CAPARAÇON
macreuses
jumeaux
gite de devant
PALERON
basses côtes
veine grasse
veine maigre
saliere
collier
COLLIER - BASSES COTES

= le dessous de macreuse formé par :
le sous-scapulaire (3/4 antérieur)
le Grand Rond
l'extrémité antérieure de Grand Dorsal

Reconnaissable au périoste du scapulum adhérent au sous scapulaire.

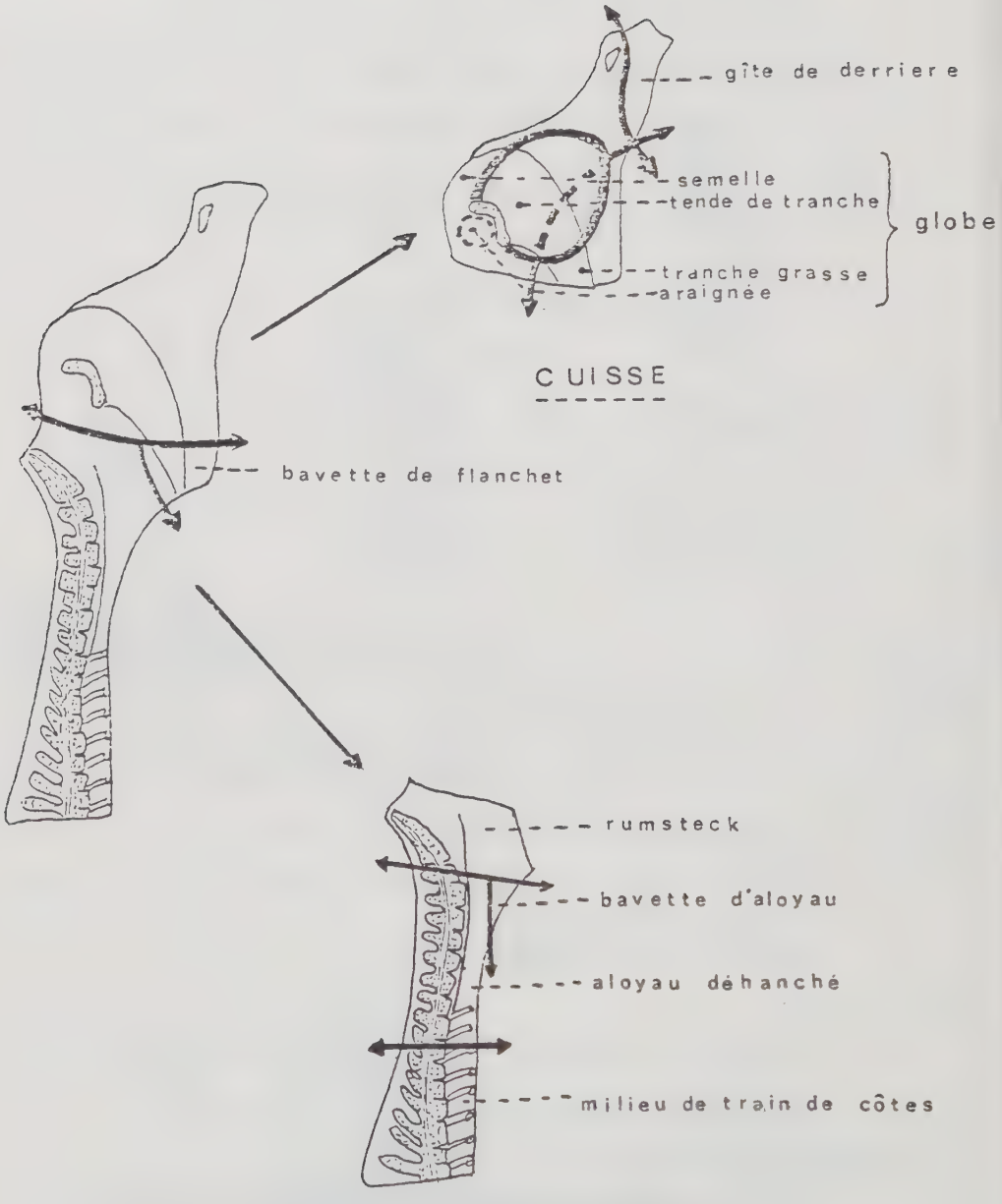
= la macreuse à bifteck formée par : le muscle Long Anconé ;
De forme triangulaire.

= la macreuse à pot-au-feu formée par :
Le Sous-épineux
Le Petit Rond
Le Deltoïde
L'Anconé externe
L'Extenseur antérieur du métacarpe
Le Brachial antérieur
L'Anconé interne
Le Coraco-huméral

c) Le Carapaçon : Il est constitué du sternum, des extrémités distales des côtes et d'une partie de la paroi abdominale.
Après section longitudinale suivant l'axe joignant le bord supérieur de la première sternèbre et l'extrémité postérieure du grand droit de l'abdomen, on obtient le panneau et le pis :

- le panneau comprend :
  . la bavette à pot au feu (paroi abdominale sans la bavette de flanchet)
  . le plat de côtes couvert
  . le plat de côtes découvert

- le pis comprend :
  . la bavette de flanchet ou fausse bavette à bifteck (grand droit de l 'abdomen)
  . le tendron formé par le cartilage de prolongement des côtes et des muscles abdominaux
  . le milieu de poitrine correspondant à la partie postérieure des côtes et du sternum entre la 4ème et la 7ème côte
  le gros bout de poitrine
  . la hampe : portion charnue du diaphragme
  . l'onglet : piliers du diaphragme.


gîte de derriere
semelle
tende de tranche
globe
tranche grasse
araignée
CUISSE
bavette de flanchet
rumsteck
bavette d'aloyau
aloyau déhanché
milieu de train de côtes
ALOYAU - MILIEU DE TRAIN DE COTES

2) Arrière traité à 8 côtes :

Le coupeur enlève successivement :

- la masse graisseuse sous lombaire et le rognon
- le muscle oblique interne (bavette d'aloyau ou bavette à bifteck)
- la queue

Puis, il réalise une section au niveau de la branche montante de l'ilium pour obtenir l'aloyau - milieu de train de côtes et la cuisse.

a) Aloyau milieu de train de côtes :

Deux sections sont réalisées :

- entre le 11ème et la 12ème vertèbre dorsale
- entre la dernière vertèbre lombaire et le sacrum

permettant d'obtenir :

- milieu de train de côtes
- aloyau déhanché ou coquille
- hanche

. Le milieu train de côtes : Il donne des entrecôtes très appréciées

. L'aloyau déhanché : Il permet d'obtenir :

- le filet (ensemble des muscles psoas) qui comprend 3 parties : tête, milieu, pointe ou queue
- le faux-filet constitué par les muscles de la masse commune qui se fixent sur les vertèbres lombaires.

. La hanche : Formée par les masses musculaires garnissant la gouttière iléo-sacrée plus le sacrum, la palette et le col de l'ilium.

Découpée en 3 parties :

- l'aiguilette baronne, tenseur du fascia lata
- l'aiguilette de rumsteack, partie antérieure du Long Vaste
- la boule de rumsteack, muscles fessiers.

b) La cuisse : Par désarticulation du grasset, on obtient :

- la jambe de derrière ou gîte de derrière
- le Globe : qui se découpe en 3 morceaux

. le tende de tranche
. la tranche grasse
. la semelle
après ablation du muscle obturateur interne (araignée)

- le tende de tranche est constitué par :
  - une partie du Long Vaste
  - l'attache fémorale des psoas
  - les coxo-fémoraux
  - le demi membraneux
  - le Droit interne
  - le couturier (merlan)
  - le pectiné (poire)

- la tranche grasse est constituée par :
  - les cruraux profonds
  - le Droit antérieur (Rond de Tranche grasse)
  - le Vaste Interne (Mouvant de tranche grasse)
  - le Vaste Externe (Plat de tranche grasse)
  - les cruraux accessoires

- la semelle ou gîte à la Noix est constituée par les muscles :
  - demi-tendineux (rond de semelle)
  - gastrocnémien
  - perforé
  - Long Vaste (tendre de semelle)

3 - Catégories :

Les coupes de détail divisent les morceaux de gros et de demi gros en pièces, avec ou sans os, dont la valeur culinaire (tendreté, rapidité, rendement en chair utilisable) est en rapport avec la valeur commerciale. Les professionnels les réunissent en 3 catégories :

Ière catégorie : pièce à rôtir et à griller (de Ier et de 2nd choix A - B)
2ème catégorie : pièce à braiser
3ème catégorie : pièce à bouillir.

Les deux dernières conviennent particulièrement à la fabrication de viandes hachées et aux diverses préparations qui en dérivent.

TABLEAU GENERAL DES CATEGORIES
(bovin adulte)

Ière catégorie	2ème catégorie	3ème catégorie
Filet - Faux-filet	Gite à la noix	Collier
Rumsteack - aiguillette	(tende et rond)	Gite
Tranche grasse	Aiguillette	Poitrine
Tende de tranche	Plat de côtes	Bavette de Flanchet
Trains de côte	Dessus de côtes	Nerveux de gite à la noix
Macreuse à bifteck (B)	Griffe	Flanchet
Jumeaux à bifteck (B)	Surlonge	Nourrice, charolaise
Pièce parée (B)	Filet mignon	Queue
Bavette d'aloyau	Derrière de paleron	Crosses
Hampe et onglet	Macreuse à pot au feu	
	Jumeaux à pot au feu	
	Dessous de macreuse	
	Pointe de Flanchet	

Nous avons vu la découpe, examinons à qui sont distribués les morceaux découpés.

D) La distribution :

I - Le circuit de distribution :

De l'éleveur au consommateur, tel est le parcours aux multiples voies et qui correspond à la distribution, au sens large du terme. L'abattoir en est le point crucial et le chevillard un rouage essentiel.

a) modes de ventes :

La vente directe, sur place ou éloignée, et la vente indirecte correspondent aux circuits commerciaux empruntés par la viande.

I - La vente directe sur place

Les bouchers détaillants ont la possibilité de venir s'approvisionner directement en demi-gros à la sortie des chambres frigorifiques de l'abattoir. C'est dans le hall des ventes qu'ont lieu les transactions. Le commerce de la viande fournit ainsi, sans intermédiaires, les détaillants qui font valoir leurs exigences de présentation de carcasses, reflet direct des désirs de la clientèle. Ainsi, les petits bouchers ne réclament que les coupes de carcasses dont ils ont la vente ; par contre, le coupe en demies carcasses est destinée aux boucheries importantes car la variété de la clientèle permet au boucher d'effectuer, lui même, les découpes de détail des morceaux avants et arrières.

2 - La vente directe éloignée

La vente directe éloignée correspond à un achat massif de viande réalisé par un client et que le chevillard livre directement. En effet, certains transformateurs ont besoin d'un tonnage important de viande de qualité déterminée : on peut, par exemple, citer la vente et l'acheminement de viandes de qualité inférieure vers des ateliers de fabrication ou encore, dans cette même optique, la constitution de lots importants destinés à l'exportation, ou bien, enfin, l'expédition de viandes vers des ateliers de découpe, de déssosage et des grandes surfaces.

3 - La vente indirecte éloignée

Dans ce cas, le grossiste assure la vente éloignée mais il utilise un intermédiaire, le mandataire. Celui-ci assure le vente de lots de viande envoyés par le grossiste sur les marchés d'intérêt

national. L'exemple même est la vente de lots de carcasses sur le MIN de Rungis. Ce type de vente n'est pas, de l'avis des professionnels, amené à avoir un essor important. Aujourd'hui, les chevillards prévoient eux mêmes, pratiquement la totalité de l'écoulement de leur produit. Désormais, ils cherchent à assurer, par leurs propres soins, la fourniture des transformations secondaires qu'attendent leurs clients ou l'approvisionnement d'ateliers de transformations. Ils acheminent, avec leurs propres véhicules, les lots d'exportation jusqu'à leurs filiales ou leurs clientèles étrangères.

b) Les clients du chevillard :

Les clients du chevillard peuvent être divisés en 2 groupes :

- le premier est formé par les grandes surfaces, les bouchers et les collectivités qui réalisent leurs achats pour la semaine, de manière relativement fixe et constante. Le chevillard dispose, pour les servir, d'un stock de viande où toutes les catégories de carcasses sont représentées afin de répondre aux exigences diverses.

- le second est représenté par la SIBEV, les exportateurs, les marchés nationaux, les industriels du 5ème quartier auxquels le chevillard livre le surplus du stock. Nous traiterons du cas particulier de la SIBEV.

c) Conclusion :

L'activité traditionnelle et commerciale du chevillard consiste à vendre des carcasses et des morceaux de gros qui sont ultérieurement débités par les utilisateurs. Récemment, s'est développée une organisation nouvelle reposant sur un complexe "abattoir - atelier de découpe - centre de préparation, de stockage et d'expédition" et destinée à résoudre les problèmes du marché rencontrés par les professionnels. On a vu ainsi apparaitre et se développer des formes nouvelles correspondant aux viandes désossées, aux viandes conditionnées et aux viandes hachées. Le chevillard a du s'adapter et nous étudierons ultérieurement les raisons et les modalités de cette adaptation.Mais, étudions, d'abord, la SIBEV, le 5ème quartier, les prix et les modalités de transport des viandes qui sont des éléments importants conditionnant la fonction de distribution.

2 - La SIBEV :

Nous avons déjà précisé que la SIBEV intervient dans le commerce des viandes bovines et nous connaissons son organisation générale. Mais, il est important de savoir quelles sont ses exigences techniques car elle est, lorsqu'elle fonctionne, l'un ou le principal client du chevillard. En effet, par son rôle de soutien du marché, la SIBEV permet un fonctionnement normal des abatoirs, de sorte que les chevillards voient leur activité augmentée parfois de 200 % puisque les ventes sont assurées.

a) les catégories admises :

Nous connaissons la grille EUROPA, mais depuis le II mai I982, la grille communautaire EUROP se substitue à la grille EUROPA. L'intervention porte sur ces catégories, soit sur la carcasse, soit sur des quartiers différents. En mai I982, par exemple, la SIBEV n'a accepté que des quartiers avants de boeuf et de jeunes bovins de conformation U, R, O et d'état d'engraissement n° 2, 3, 4.

b) les prix d'achat :

Les prix sont fixés dans des fourchettes de prix autorisées par la Communauté, compte tenu de la conformation et de l'état d'engraissement des viandes. On voit donc que dans ce cas, le chevillard ne décide pas du prix d'achat et ne peut pas discuter, comme avec ses autres clients, d'un prix fixé d'un commun accord.

c) le poids :

Par exemple, en mai I982, les quartiers avants traités à 5 côtes avec carapaçon ou à IO côtes devaient peser, au minimum, 60 kgs dans les conditions de la présentation exigées à l'intervention.

d) spécifications techniques d'abattage :

Les viandes doivent provenir d'animaux abattus dans les délais convenables avant la livraison, permettant un ressuage et une réfrigération normaux. Le chevillard ne peut livrer de viandes rassises. Les quartiers ne doivent présenter ni traces de sang superficielles, ni ecchymoses, ni hématomes. La plèvre doit être intacte. Les veines doivent être vidées... Les carcasses sont fendues à la scie en deux demis, symétriquement, suivant l'axe de la colonne vertébrale. Les quartiers avants sont présentés sans moelle épinière et sans hampe. La gorge doit être propre et correctement parée. La dépouille doit être correctement exécutée, sans arrachement des graisses superficielles. La jambe doit

être repliée vers le collier avant le refroidissement de la carcasse. La demie-carcasse avec quartier avant à 5 côtes et carapaçon doit être coupée comme nous l'avons vu précédemment. La coupe du quartier avant droit à IO côtes doit être effectuée perpendiculairement à l'axe de la colonne vertébrale en laissant sur le quartier arrière un tiers du corps de la dixième vertèbre dorsale. Les muscles intercostaux doivent être coupés à égale distance de la dixième et de la onzième côte jusqu'à l'extrémité inférieure de celles-ci. Lors du transfert en chambre froide, les quartiers doivent être accrochés de manière à ne pas toucher le plancher du véhicule. A cet effet, les quartiers avants doivent être munis d'une ficelle, de résistance suffisante, passée entre la IOème et la IIème côte pour les avants à 5 côtes avec carapaçon, et entre la 8ème et la 9ème côte pour les avants droits à IO côtes. Cette ficelle forme une bouche de manière à permettre l'accrochage. Ces spécifications sont suivies à la lettre par les professionnels qui savent que tout détail non respecté a pour effet le non achat de carcasses, voire la cargaison entière.

e) les centres d'achat :

Les achats ont lieu dans les entrepôts frigorifiques figurant au programme hebdomadaire d'achats, aux jours et heures précises.

f) quantité minimum de livraison :

Elle est fixée à une tonne, en application de la règlementation communautaire.

g) les abattoirs agrées :

Les quartiers doivent provenir d'abattoirs agrées pour l'exportation sur le Marché Commun et être marqués de l'estampille communautaire.

h) agréments des entreprises :

Seuls les chevillards ou les entreprises ayant reçu un agrément, sont habilités à livrer des viandes à l'intervention.

i) marquage obligatoire :

Pour être acceptés à l'intervention, les quartiers doivent être marqués conformément aux textes officiels sur le marquage

obligatoire par catégories. Les chevillards connaissent donc exactement la signification de la grille EUROPA.

j) conclusion :

Quand on observe qu'en I980, l'intervention publique, en France, correspond à I06 08I tonnes pour un abattage de I 429 000 tonnes, soit presque un dixième de la production, on comprend pourquoi la SIBEV représente, pour le chevillard, un client essentiel. Quand l'intervention porte sur les carcasses entières, cela augmente l'activité du chevillard ; quand l'intervention porte sur les quartiers avants, le chevillard est assuré de les vendre au prix minimum d'intervention, et de conserver son activité. Ainsi, la SIBEV garantit le fonctionnement des entreprises d'abattage-transformation.

3 - Le traitement du 5ème quartier :

a) le principe de la décharge :

En général, l'offre d'achat du chevillard tient compte de la valeur du 5ème quartier. Pour procéder à ses approvisionnements, l'acheteur, connaissant le prix des produits du 5ème quartier et des frais d'abattage, tient compte de ce facteur dans ses achats d'animaux sur pied. La décharge correspond à la valeur totale des produits du 5ème quartier diminuée des différents frais qui interviennent dans la transformation de l'animal en carcasse.

$$\frac{\text{5ème quartier - frais}}{\text{poids net de la carcasse}} = \text{décharge}$$

b) les acheteurs du 5ème quartier : ce sont :

- les bouchers détaillants	- abats
- les tripiers en gros	- issues comestibles : estomac, boyaux
- les industriels du suif	- le suif
- les marchands de cuir	- le cuir
- les laboratoires	- les glandes
- les grandes surfaces	- les abats
- les collectivités	- les abats
- les pisciculturés - chenils	- les abats (rate, poumon, foie).

Chaque élément du 5ème quartier est rémunéré au chevillard :

- soit au kilo : langue, rognons, foie, ris, coeur, suif
- soit à la pièce : tête, cervelle, rate, amourette, cuir, estomac et boyau, poumon.

Le surplus des abats est livré, chaque semaine, aux marchés d'intérêt national.

c) valeurs du 5ème quartier :

Il représente IO % du prix de la carcasse. Sa valeur commerciale a une influence directe sur le prix de vente de la carcasse par le chevillard ; nous l'avons vu, c'est la décharge. Ainsi, si le chevillard commercialise bien son 5ème quartier, il peut très bien vendre le kg de viande nette de la carcasse moins cher qu'il ne l'a acheté, tout en faisant un bénéfice.

Malheureusement, aujourd'hui, la décharge tend à devenir une valeur négative, et elle ne suffit plus à assurer le bénéfice du professionnel. Nous envisagerons ultérieurement les causes de cette dévalorisation.

4 - Les prix de la vente :

La nécessité de transporter les animaux vivants ou les carcasses des lieux de production aux centres de consommation fait intervenir des frais de transport qui se répercutent sur le prix de vente final. D'autre part, le choix du consommateur qui crée artificiellement un écart entre certains morceaux, oblige le professionnel à augmenter le prix des morceaux recherchés pour compenser la baisse des prix des morceaux délaissés et à trouver de nouveaux circuits commerciaux pour les morceaux dont la vente est moins importante. Enfin, si l'augmentation du revenu des ménages ne se traduit pas par une consommation alimentaire plus élevée, elle se traduit par un accroissement de la valeur ajoutée - la différence entre le prix à la production et le prix à la consommation - et qui a deux conséquences :

- l'augmentation du pouvoir d'achat stimule le stade final de la vente et ne stimule pas le marché des producteurs de base.
- la participation des producteurs à la valeur ajoutée, si elle est de plus en plus grande, reposera, sur des tranformations complexes exigeant un lourd investissement et un réseau commercial dynamique.

En conséquence, ce sont les chevillards qui, coincés entre les producteurs et les consommateurs, paient les frais de l'accroissement de la valeur ajoutée, car les prix de gros sont ceux qui augmentent le moins vite.

AUGMENTATION DES PRIX ENTRE MAI 82 ET MAI 81

- à la production + 14,7 %
- au détail + 21 %
- au stade de gros + 8,4 %

Nous étudierons comment les chevillards se sont adaptés à cet accroissement de la valeur ajoutée. Traitons maintenant la manière dont les professionnels véhiculent les viandes.

5 - Le transport des viandes :

Le chevillard est non seulement un acheteur-abatteur mais aussi un transporteur. C'est pourquoi il connait exactement les obligations administratives, l'hygiène du transport et le contrôle des véhicules.

a) Organisation administrative :

La viande fraiche ou congelée peut être transportée d'une commune à l'autre en corps entier, en demis, en quartiers, en grosses pièces non désossées, telles que les aloyaux, les cuisses, ou en organes entiers avec les ganglions lymphatiques incisés. Le destinataire paie une taxe d'entrée. Ainsi, toute viande foraine à son arrivée dans une commune ou dans un cercle d'inspection, doit être présentée à l'inspecteur des viandes pour être contrôlée. L'estampille sanitaire suffit pour autoriser le transport. Lors de l'inspection de contrôle, l'inspecteur peut les déclarer propres ou impropres à la consommation et les saisir.

b) Hygiène du transport :

Les 3 éléments principaux de l'hygiène du transport des viandes sont les suivants :

- l'ininterruption de la chaine du froid
- l'adaptation du véhicule au type de denrée transportée
- la salubrité des opérations de transport.

I - Ininterruption de la chaine du fro

Avant le transport, les denrées sont amenées à la température réglementaire et correctement conditionnées. Les opérations de chargement et de déchargement sont conduites avec la maximum de cé-

lérité. Les denrées ne sont pas entreposées sur le quai, mais acheminées directement de l'entrepôt dans la caisse. La mise à température de la caisse s'effectue au moins une heure avant le chargement et le groupe frigorifique fonctionne pendant la durée des opérations. L'exposition des denrées à la température ambiante, (grâce à des aménagements spéciaux), est évitée : sas munis d'une jupe de caoutchouc dans lequel l'arrière du véhicule peut s'engager. La disposition des denrées est économique, permet un arrimage solide, et prévoit des déchargements partiels rapides. En effet, les mouvements de la cargaison peuvent endommager les denrées et la caisse elle-même. Les produits congelés demandent un chargement compact, les produits frais ou réfrégirés un chargement aéré. Dans tous les cas, est respecté l'accès vers l'évaporateur, une lame d'air de 2 à 3 cms le long des parois, l'espace entre le plafond et le chargement est de 30 à 40 cms. Sur le plancher, les pallettes et caillebotis laissent un espace suffisant. Il existe également des planchers nervurés. La surcharge et l'entassement des grosses pièces de viande assuraient, de façon traditionnelle, l'arrimage de la cargaison, mais ces excès sont aujourd'hui proscrits car ils limitent la circulation d'air.

Le contrôle de la température est effectué soit par l'administration, soit par l'intéressé. Le transporteur vérifie l'état de la marchandise et la température avant le chargement. Le réceptionnaire contrôle les températures à l'arrivée. L'administration peut également les vérifier : la mesure se fait dans l'entrepôt ou dans la caisse du véhicule. La température se mesure au coeur des denrées et en plusieurs points. L'écart maximum toléré est de 3° C.

2 - Spécificité des véhicules

Les véhicules affectés au transport des viandes ne doivent pas servir à d'autres usages. La viande ne doit avoir aucun contact avec le bétail vivant ou les sous produits d'abattoir. Les véhicules sont entièrement clos et ne sont ouverts que d'un seul côté pendant les opérations de chargement ou de déchargement. Les parois sont lisses, faciles à nettoyer et à désinfecter, faites de matériaux résistants à la corrosion et ne pouvant altérer les caractères organoleptiques des viandes, imperméables, imputrecisbles, inertes. Les véhicules doivent, pour le transport des carcasses, des demies, ou des quartiers ainsi que de la viande découpée non emballée, être munis de dispositifs de suspension en matériaux résistant à la corrosion, fixés à une

hauteur telle que les viandes ne puissent toucher le sol. Adaptés au transport des viandes, ils ne peuvent en aucun cas être utilisés pour celui des animaux vivants ou tout produit susceptible d'altérer ou de contaminer les viandes. Aucun autre produit ne peut être transporté en même temps que des viandes. Les quartiers, demis, carcasses sont suspendus à des tringles ou crochets.

3 - Salubrité du transport des viandes

Le transport des viandes doit s'effectuer à l'abri des souillures. Tout contact avec le sol est inadmissible. Tout entassement et toute manutention inutile sont préjudiciables. Les pièces qui ne sont pas suspendues ne reposent jamais directement sur le sol ou le plancher, mais sont posées sur des claies mobiles faites d'un fort grillage inaltérable, placées à quelques centimètres du plancher ou, seront déposées dans des bacs propres et étanches fabriqués dans des matériaux lavables et inaltérables, ne pouvant être ré-utilisés qu'après lavage et désinfection. Les estomacs sont transportés une fois blanchis, les têtes et les pattes sont dépouillées, échaudées, épilées. Les viandes ne sont transportées que dans des véhicules entièrement propres et désinfectés. Les ouvriers, sous la responsabilité du chevillard, portent des blouses et ont la tête, le cou, les épaules couverts de linges propres. Le vétérinaire sanitaire doit s'assurer avant l'expédition que les véhicules ainsi que les conconditions de chargement sont conformes aux conditions d'hygiène. Après chaque transport, les véhicules nettoyés à grande eau, désinfectés une fois par semaine, sont remisés dans des locaux fermés, tenus propres, et ne servant à aucune activité.

c) Les différents types de véhicules :

On les classe en fonction de leur tonnage et de leur aptitude à garder une certaine température intérieure.

I - En fonction de leur charge utile

Les plus gros sont les semis remorques de 35 à 38 tonnes pour une charge utile de 20 à 22 tonnes. Ils sont limités à I5 m de long ; 2,5 m de large ; 4 m de hauteur.

Les gros porteurs à cabine et plateau solidaire vont de I8 à 24 tonnes pour une charge utile de I5 à I8 tonnes. Il est possible d'y adjoindre une remorque, mais l'ensemble ne doit pas dépasser 38 tonnes de charge totale et I8 m de long. Les petits camions pèsent I2 tonnes pour une charge utile de 6 tonnes. Il existe aussi des engins de distributions, nombreux et variés, de charge utile allant de I tonne à 6 tonnes.

Des voitures particulières carrossées par un frigoriste, de volume inférieur à 2 m^3, ont une charge maximum ne devant pas dépasser 200 Kgs.

NB : Les précautions exigées par le Code de la route et la prévention routière (temps d'arrêt fréquent d'une demi-heure toutes les 4 heures et travail hebdomadaire limité à 39 heures) freinent parfois le rayon d'action des engins routiers.

2 - <u>En fonction de leur aptitude à maintenir une température</u>

On distingue 3 types de véhicules utilisés :

- les isothermes : ces véhicules limitent les échanges de température entre l'extérieur et l'intérieur.
- les réfrigérants : ce sont des isothermes munis d'une source de froid qui ne se renouvelle pas (glace hydrique, plaques eutectiques) et qui leur permet d'abaisser la température de l'enceinte au niveau voulu pour une température extérieure de + 30° C et de l'y maintenir pendant au moins I2 heures.

Selon les températures obtenues, il y a 3 classes de réfrigérants :

- classe A 0° Ti + 7° C
- classe B Ti - I0° C
- classe C Ti - 20° C

Ti = température intérieure

Les engins B et C doivent être des isothermes renforcés.

- les frigorifiques : ce sont des isothermes munis d'une source de froid qui se renouvelle en permanence. Des groupes frigorifiques leur permettent d'abaisser la température intérieure de l'enceinte et de la maintenir en permanence pendant I2 h pour une température extérieure de + 30° C. Il y a 6 classes de frigorifiques réparties en 2 catégories. La première possède un équipement apte au réglage de la température dans une certaine fourchette. La seconde permet uniquement l'obtention de températures déterminées. Elle est rare et représente les conteneurs et les wagons.

<u>Ière catégorie</u> : <u>réglage des températures intérieures</u>

Classes	Température extérieure	
A	+ 30° C	+ I2 à 0° C
B	+ 30° C	+ I2 à -I0° C
C	+ 30° C	+ I2 à -20° C

3 - Le choix d'un véhicule

Le chevillard l'établit en fonction du volume traité et de ses clients, de l'étendue de sa clientèle et de la nature des carcasses transportées.

a) aménagement intérieur :

Les étagères et les crochets à viande doivent être montés à l'origine par le carrosier.

b) autonomie :

Un isotherme et un réfrigérant suffisent pour les petites distances. On évalue à 80 Kms le rayon d'action d'un isotherme.

c) classes d'engins :

- la classe C permet tous les transports : viandes fraiches, surgelées, congelées.
- la classe B permet " " " : sauf les viandes surgelées
- la classe A " " " " : des denrées réfrigérées sur toutes distanc

Remarque : un engin isotherme peut transporter des denrées fraiches sur toutes distances pendant l'hiver du Ier novembre au 3I mars et sur 80 Kms. En dehors de cette période, un isotherme renforcé peut transporter les congelés (viandes, abats) sur I00 Kms. Et, un engin sans isolation dans un rayon de 80 Km et, sans rupture de charge, a, à peu près, les mêmes droits qu'un isotherme.

d) procédure d'agrément d'un véhicule sous température dirigée :

Elle est établie après contrôle des services vétérinaires. L'agrément est délivré pour 6 ans, après constitution d'un dossier et visite du véhicule. Au bout de 6 ans, le camion est revu, présenté avec les certificats de révision d'un carrosier et d'un frigoriste. Si les résultats sont favorables lors de cette visite, l'agrément est reconduit pour 3 ans.

Les transports sous température dirigée jouent donc un rôle économique important dans la chaine du froid dont ils sont l'un des maillons les plus vulnérables. Ils permettent aux professionnels de valoriser les entrepôts frigorifiques en autorisant l'éclatement de la distribution en des points plus ou moins éloignés.

E) Conclusion :

L'activité traditionnelle du chevillard représente le négoce en gros et en demi-gros des viandes. Elle permet d'assurer l'approvisionnement

du consommateur en viande. Elle se résume en l'achats des animaux sur pied, l'abattage des animaux et la découpe des carcasses et leur distribution. Nous l'avons vu, cette activité est très complexe et ceci impose au professionnel d'être vigilant, à tous les stades de la chaine de transformation, de l'animal sur pied à la distribution. En effet, quand le prix moyen d'une carcasse atteint 5 000 FRS environ, nous comprenons aisément pourquoi la profession est si attentive à la technique d'abattage et à l'hygiène. Quand on multiplie ce chiffre par le nombre total de carcasses traitées pendant une année, le total tourne souvent autour de plusieurs milliards de centimes de chiffre d'affaires et cela explique pourquoi seul, le chevillard, grâce à son capital important, est capable de brasser ces sommes d'argent. Mais comme le bénéfice du chevillard est souvent inférieur à I % du chiffre d'affaire, il est essentiel qu'il sache acheter mais aussi vendre.

Le chevillard est donc un véritable homme d'affaires, complet, attentif aux problèmes économiques généraux, à l'évolution du marché et des techniques. C'est pourquoi nous examinerons ses problèmes et leurs solutions.

EVOLUTION DU MARCHE DE LA VIANDE BOVINE.

CONSEQUENCES SUR LA PROFESSION DE CHEVILLARD

Le facteur de réussite des entreprises viandes tient souvent à un seul homme : le chef d'entreprise ; ayant tous les pouvoirs, assumant toutes les responsabilités, possédant une bonne maitrise de l'achat et de la vente, il est l'assurance du succès. Aujourd'hui, bien que toujours nécessaires, ces notions sont devenues insuffisantes.

III - L'EVOLUTION DU MARCHE DE LA VIANDE BOVINE ET SES CONSEQUENCES SUR LA PROFESSION

Depuis quelques années, le chevillard doit faire face à des situations nouvelles. Il doit s'adapter et cela le conduit à industrialiser son entreprise. Le développement, la modernisation et la spécialisation des entreprises viandes sont responsables d'une profonde mutation.
Nous envisagerons, dans un premier temps, les contraintes nouvelles rencontrées et, dans un deuxième temps, les solutions envisagées par la profession.

A) Les contraintes nouvelles :

Nous les développerons de la production à la consommation.

I - Au niveau de la production :

Les facteurs qui ont rendu nécessaire l'industrialisation de la profession sont les suivants :

a) L'évolution du cheptel :

L'amélioration et la rationalisation des conditions d'élevage des animaux de boucherie se caractérisent par l'amélioration et la standardisation des carcasses. Les animaux mis à la disposition des abatteurs sont plus jeunes, plus lourds et plus homogènes, depuis quelques années. La limite d'âge de réforme des animaux est ramenée à 6 ou 7 ans et leur état d'engraissement est d'un bon niveau. La vente des jeunes bovins, bien qu'aléatoire, connait un développement à l'exportation, notamment au Proche Orient.

b) L'irrégularité de l'approvisionnement :

L'approvisionnement des abattoirs en animaux de boucherie est irrégulier. En effet, pendant 6, 7 ou 8 mois de l'année, les abattoirs ne fonctionnent, selon les régions et les cas, qu'à 70, 80, 90 % de leur capacité. Brusquement, à partir de septembre, les mêmes lieux d'abattage

sont obligés de fonctionner à raison de 100, 150, quelquefois 200 % de leur capacité. Cette impossibilité de contrôler les flux des matières premières est insupportable et ne fait que s'aggraver.

c) La concentration de la production de bétail :

La production des animaux de boucherie est très concentrée, notamment dans certaines régions (Bretagne, Nord-Est) ; elle résulte de l'orientation choisie (lait ou viande) ainsi que du développement des entreprises agricoles.

L'accentuation de ce mouvement est favorisée par la création et le développement de groupements de producteurs qui contrôlent, 20 à 25 % de la production gros bovins. Au début, le commerce traditionnel a vu d'un mauvais oeil ce regroupement des producteurs qui leur permettait d'acquérir un certain poids économique face aux acheteurs. Cette hostilité est tombée aujourd'hui, et de nombreuses entreprises de commerce traditionnel travaillent avec des groupements de producteurs. Mais cette attitude a été néfaste car elle a conduit un certain nombre de groupements à s'occuper, directement, de l'abattage de leurs bêtes en s'alliant à une coopérative d'abattage, concurrente directe des chevillards.

d) L'holsteinisation du troupeau laitier français

La profession doit attirer l'attention des responsables agricoles sur ce danger. En effet, la moitié des viandes de bovins consommées dans le pays sont obtenues à partir des vaches de réforme. Or, les vaches de réforme Holstein donnent, en général, des carcasses à faible rendement qui trouvent principalement leur utilisation en fabrication. Si l'holsteinisation du troupeau devait se poursuivre, les chevillards ne trouveraient plus les carcasses de qualité bouchère que la clientèle réclame. Quel serait alors l'incidence sur le revenu du producteur ?

e) L'éparpillement des éleveurs :

Les éleveurs en période de hausse des cours (pénurie de l'offre) retardent l'abattage des vaches de réforme et livrent moins de veaux à la boucherie pour les engraisser et les réintroduire, dans le circuit commercial, un an plus tard, mais dans une conjoncture différente. Au contraire,

en période de baisse (excédent de l'offre), les éleveurs "accélèrent" l'abattage des vaches de réforme et des veaux ce qui aggrave, dans l'immédiat, le déséquilibre du marché et, à long terme, recrée les conditions de la pénurie. Parce que les temps de réponse sont très longs aux décisions instantanées des nombreux producteurs, le marché de la viande est très difficile à gérer.

2 - Au niveau du circuit amont :

a) Les marchands de bestiaux :

S'ils sont encore nombreux, leurs clients (chevillards, SICA) sont de plus en plus puissants et favorisent une évolution de cette profession. Certains marchands de bestiaux cessent leur activité, beaucoup deviennent de simples commissionnaires aux services de grossistes abatteurs dont ils reçoivent une rémunération pour service rendu.

b) Les SICA :

Le développement des coopératives et des SICA, face à l'activité des chevillards, est sensible. Cela s'est souvent traduit par des prises de participation, des rachats ou des créations (abattoir du Lion d'Angers). Crées dans le souci de contrôler l'aval du métier, pour garantir une meilleure commercialisation des produits, elles ont été favorisées par des aides financières lors de l'investissement et d'exploitation qui sont sans commune mesure avec celles dont a pu bénéficier le secteur privé. Cela a entraîné quelquefois des sur équipements et a souvent faussé le jeu de la concurrence. Et on peut se demander si le prix de revient est recherché avec la même rigueur que dans le secteur privé.

3 - Au niveau de l'abattage :

a) La concentration des centres d'abattage :

De plus en plus, les centres d'abattage sont construits dans les régions d'élevage et on assiste à la suppression presque totale des tueries particulières. En effet, comme le transport des animaux vivants est onéreux et anti-économique, on a construit les centres d'abattage près des lieux de production et supprimé les abattoirs situés sur les lieux de consommation . L'exemple le plus caractéristique est celui de l'abattoir de la Villette.

b) Le déficit chronique des abattoirs :

Il y a encore très peu d'années, la très grande majorité des chevillards exerçaient leur activité dans des abattoirs publics, ce qui leur enlevait les préoccupations sociales, salariales et économiques liées à la direction et au fonctionnement de ces établissements. L'abattoir est un service public dont la charge incombe à la collectivité propriétaire. Cette forme d'activité était le simple négoce. Aujourd'hui, tout est changé.

En raison d'investissements inconsidérés, surdimensionnés et non fonctionnels mais aussi d'incompétence dans la gestion et l'exploitation, la très grande majorité des abattoirs publics français ont recours aux aides et subventions de la collectivité propriétaire. Ce déficit chronique ne fait que s'accentuer. Supportable il y a encore quelques années, il ne l'est plus aujourd'hui : le mythe de l'abattoir service public, a disparu et les responsables de collectivité sont de plus en plus obligés de faire supporter au contribuable une charge anormale, qu'il est possible d'atténuer en augmentant la taxe d'usage et surtout les redevances d'abattages payées par les professionnels. Demain, le coût d'un abattoir public risque de devenir plus élevé que celui d'un abattoir privé.

Ainsi, une orientation récente se dessine vers la privatisation à titre individuel ou collectif. Cette privatisation s'effectue soit à partir d'unités nouvelles soit de reprises de certains abattoirs publics.

4 - Au niveau du circuit aval de la distribution :

La modification des circuits commerciaux est le reflet d'un bouleversement profond de la distribution tant dans son aspect physique que dans son aspect économique. Elle comporte des opérations techniques (transport, conditionnement, stockage, commercialisation) et un aspect économique. Dans les anciens circuits, les opérations de distribution, assurées par les bouchers détaillants, étaient représentés par la commercialisation des produits. Le boucher effectuait lui même les opérations de transformation de l'animal vivant en denrées commercialisables. Les exigences de la consommation ont favorisé l'apparition des grossistes, chevillards ou bouchers en gros, et des industriels du 5ème quartier dont l'activité principale est la transformation et la distribution.

Parallèlement, le volume des capitaux nécessaire à une telle évolution devenait si important qu'il était indispensable de le faire fructifier. Une action sur la production et les marchés est devenue indispensable. Le mode de gestion capitaliste de ces entreprises de distribution les condamne à l'expansion et à la lutte pour la conquête d'un monopole régional pour lequel les grossistes, les industriels et les producteurs s'affrontent. Les grands groupes financiers se mêlent aujourd'hui à la bataille. Dans ces conditions, les bouchers traditionnels sont en position très défavorable, au point que parfois ils sont intégrés à des chaines contrôlées par les grossistes abatteurs. A côté, les grandes chaines de distribution, soutenues par d'importants groupes financiers, commercialisent d'importantes quantités de viande et sont des partenaires économiques redoutables dont le poids équilibre celui des chevillards et des SICA. Ces groupes financiers, bien organisés autour des points d'abattage moderne, peuvent obtenir des prix de revient inférieurs grâce à la diminution du nombre des intermédiaires, à une meilleure valorisation du 5ème quartier, et à l'abaissement des coûts de transport. Désormais, ils ont la possibilité d'influencer le marché ; en effet, il est possible qu'un opérateur puissant ou un groupe d'opérateurs agissent sur l'équilibre de l'offre et de la demande (donc sur les coûts) par le retrait ou l'introduction, sur les marchés, de quantités même minimes de produit (en particulier par des importations ou exportations).

5 - Au niveau de la valorisation du 5ème quartier :

La valeur du 5ème quartier est variable et, fait grave, elle diminue d'année en année. Si les produits comestibles destinés à l'alimentation humaine, tels les abats de triperie par exemple, restent à un niveau de prix à peu près normal, par contre, les produits comme les suifs et le saindoux baissent par suite de la concurrence de produits analogues (graisses et huiles végétales). De plus, les cuirs ou les peaux sont très concurrencés. En outre, ils font l'objet de restriction aux exportations vers les pays tiers. Ceci vient du fait que les ventes publiques de cuir ont été longtemps considérées comme le baromètre des tensions internationales. Il faut rappeler qu'autrefois les hausses intempestives des cuirs et des peaux bruts correspondaient toujours à des conflits. Mais aujourd'hui, le cuir n'est plus indispensable à l'armée et il est absurde qu'il soit soumis, ainsi que les peaux bruts, à une surveillance à l'exportation. Ainsi, pouvant transiter librement au sein de la CEE, les cuirs français sont vendus à la Hollande qui, elle, les revend, avec bénéfice bien entendu,

aux pays tiers. En conséquence, les chevillards sont privés, par une règlementation absurde, du bénéfice d'opérations commerciales, avantageuses pour d'autres pays.

L'autre problème qui entraine une dévalorisation du 5ème quartier est d'ordre sanitaire. En effet, les foies sont douvés à 70 % et, les cuirs sont très dépréciés par les lésions et l'hypodermose.
Or, l'avenir de la profession est tributaire de la revalorisation des produits du 5ème quartier, indispensable pour compenser l'étroitesse des marges de la seule fonction d'abatteur.

6 - Au niveau de la consommation :

a) Les particuliers :

1 - Unité

Le pouvoir consommateur s'est organisé. D'une attitude passive, les consommateurs sont passés à des initiatives variées et actives, rapidement diffusées et amplifiées par les médias. Tout le monde se souvient des résultats spectaculaires obtenus avec le boycott de la viande de veau (veau aux hormones).

2 - Demande

Le consommateur français malgré une tendance marquée, surtout dans les jeunes générations, à la standardisation des modes alimentaires, manifeste encore des préférences et conserve une notion du goût qui n'intervient guère dans les pays étrangers. Cela est un facteur qui complique beaucoup la commercialisation des viandes en France, car certaines sont appréciées et donc bien valorisées (viande fraiche, mure, tendre, arrière des bovins, veaux blancs...), alors que d'autres sont largement, voire totalement délaissées (avant de bovins, sujet entre 2 âges, animaux trop gras) ; pour celles-ci, les chevillards doivent trouver d'autres possibilités que la vente en boucherie ou en charcuterie : c'est la fabrication ou l'exportation à des prix nécessairement bas. Cette situation est dû au fait que, depuis une ou deux décennies, en raison de la transformation des structures familiales et de la pénurie croissante du personnel domestique, les préparations culinaires comportant une cuisson longue sont de moins en moins compatibles avec les servitudes de la plupart des ménagères qui préfèrent les viandes à rôtir ou à griller aux viandes

à braiser ou à préparer sous forme de ragout ou de pot au feu. Ces 2 facteurs, auxquels il convient d'ajouter la nette évolution du goût des consommateurs français, font que le marché français est déficitaire en quartiers de derrière, et excédentaire en quartiers de devant. Sans doute l'exportation de ces derniers et l'importation de cuisses ou d'aloyaux sont considérées comme un remède à cette situation, mais qui se révèle déplorable sur le plan économique. En effet, mieux vaut pouvoir satisfaire nos besoins en viande par la seule consommation de la totalité des carcasses provenant de notre élevage. Nous verrons qu'une des solutions est la transformation des quartiers avant en viandes hachées.

3 - Budget familial

La viande dans son ensemble est, par définition, un article d'un prix relativement élevé, surtout s'il est comparé à la plupart des denrées végétales. Cela veut dire que la dépense viande occupe encore, malgré la chute de la part de l'alimentation dans le budget de la famille moyenne, une place importante - I/IO environ - .

Actuellement, les problèmes de consommation sont inquiétants. Le consommateur reste, effectivement, maître de son choix mais dépendant d'un pouvoir d'achat dont l'augmentation est de plus en plus faible ; il opére donc, aujourd'hui, des substitutions et les produits à prix faible ont sa préférence, nous avons vu cela dans la Ière partie.

En conclusion, la vie actuelle et la priorité des goûts de nos contemporains font que la consommation des produits carnés bovins est en baisse en raison, d'une part, des besoins exprimés dans d'autres domaines que celui de l'alimentation, d'autre part, de la baisse du pouvoir d'achat. Il est important de rappeler que pour la première fois depuis I972, la consommation de la viande de bovin, a baissé de 2,8 % en I98I.

b) Les collectivités :

Il y a au niveau de la consommation une profonde modification de structure tant dans le créneau de la boucherie traditionnelle et de la grande distribution, que dans celui des collectivités publiques. Le souci de la gestion simplifiée qu'assume tout responsable de collectivités, fait préférer un fournisseur offrant une gamme de produits étendue. L'insuffisance de personnel qualifié, l'importance des investissements, les migrations saisonnières des consommateurs, entre autres, les poussent à demander aux chevillards des produits de plus en plus élaborés et avec des variations quantitatives très importantes.

En I980, I96 000 établissements de restauration ont servi 4,6 milliards de repas. C'est un chiffre considérable mais il intéressant de noter que si I,56 milliards de repas ont été servis par I07 000 restaurants commerciaux, les restaurants sociaux, au nombre de 89 000, en servaient quant à eux, 3,03 milliards. Sur les 34 milliards de repas recensés en I978, 87 % environ ont été servis dans des familles et I3 % dans des collectivités. Mais, en proportion, les ménages n'ont acheté que 5 fois plus de viande fraiche que les collectivités. On peut donc penser que la viande fraiche occupe une part de plus en plus importante dans les repas pris hors du domicile, comme si le français, qui consomme de la viande le midi dans son restaurant d'entreprise, s'abstenait d'en acheter pour le soir. Il faut souligner que le ticket "repas de midi" est, en partie, financé par l'employeur ; c'est une évolution à ne pas négliger dans la mesure où le budget familial destiné à l'alimentation tend, en effet, à être réduit au profit d'autres postes comme les loisirs. D'autre part, ménages et collectivités n'achètent pas les mêmes viandes dans les mêmes proportions. Les Français mangent moins de boeuf chez eux - 43 % de leurs achats en viande fraiche - alors qu'ils en consomment davantage dans les collectivités (près de 50 %). Près de 20 % de la viande fraiche consommée en France l'est dans les collectivités. La part d'achats de surgelés tend à croître : I3 % des achats pour l'ensemble des collectivités, mais I5 % pour la restauration commerciale et les entreprises et les administrations. Les hôpitaux, qui en I978 ne s'approvisionnaient qu'à 7 % en viande surgelée, inversent depuis cette tendance et rattrapent les autres formes de collectivités. D'autres données méritent l'attention : s'agissant des surgelés, les achats des écoles en viandes hachées représentent presque 23 % des achats contre 6 % en restauration commerciale. Les achats de viandes en muscles, par contre, ne représentent que I5,6 % contre 38 % dans les entreprises. Ces données ne doivent pas être négligées parce qu'en fonction de sa production, le professionnel de la viande doit être en mesure de s'orienter vers la forme de collectivité la mieux adaptée à son outil de travail. Nous verrons comment un professionnel de la viande peut satisfaire cette demande.

7 - Au niveau de l'entreprise :

a) La gestion :

Les professionnels considèrent, souvent, que le plus important dans leur métier, est la technicité de l'achat et de la vente.

Et ils négligent la gestion proprement dite. Connaitre le prix d'achat d'un animal n'est pas connaitre le prix de revient qui est fait d'éléments multiples qu'il faut apprendre à maitriser à n'importe quel moment et la recherche de la productivité est un des éléments essentiels au rabaissement du prix de revient. La maitrise de la politique sociale et salariale, à l'intérieur de l'entreprise, est une autre donnée. La connaissance des frais généraux en est une troisième.

b) La fiscalité :

Le 5ème quartier présente une dévalorisation constante, par contre, l'augmentation des charges est tout à fait régulière en matière de fiscalité et ne cesse de croître.

Premièrement, le déficit de la loi des finances, chiffré à 31,156 milliards en 1980 est estimé pour 1982 à 95,456 milliards de francs. En second lieu, il faut rappeler qu'un certain nombre de charges nouvelles ont été imposées à l'économie :

- impôt sur les grandes fortunes (4,5 milliards)
- taxation des frais généraux (5 milliards + effets indirects)
- majoration de l'impôt sur le revenu des gros contribuables
- divers prélèvements exceptionnels sur les entreprises
- modification du régime fiscal de la provision pour l'investissement
- mesures sociales.

Le chiffre de ces charges émis par le CNPF donne un total de 93,3 milliards.
Parallèlement à ces charges nouvelles, de nombreuses, déjà existantes, ont augmenté :

- charges salariales : hausse de 14 % en un an
- charges sociales : 39 h + 5ème semaine = 5,6 % d'augmentation de la masse salariale globale de l'entreprise
- charges énergétiques : gas oil 30 % - fuel lourd 42 % - eau 13 % - électricité 9 % -
- charges fiscales : taxes professionnelles 35 %
- charges financières : augmentation des taux d'intérêt, diminution des facilités de découvert.

Ces domaines, les professionnels ne les maitrisent pas mais ils doivent les connaitre pour proposer des aménagements.

Enfin, il convient d'ajouter que le gouvernement a prévu d'augmenter les aides à l'économie mais l'accroissement ne serait que de 11 milliards environ, l'essentiel allant aux entreprises nationalisées. Peut-on se contenter d'une aide financière aux entreprises dont la fraction destinée aux entreprises du secteur non nationalisé est dérisoire en face de l'accroissement énorme des charges imposées à ces mêmes entreprises ?

c) L'hygiène :

Les prescriptions techniques et sanitaires issues des règlementations nationales et communautaires, les exigences d'une hygiène rigoureuse tant du personnel que du matériel et des locaux, ont conduit à une mécanisation des moyens de production, à un meilleur suivi de la chaine du froid, à des techniques de transport fiables permettant la distribution des viandes sur de grandes distances.

8 - Au niveau communautaire et national :

Aujourd'hui, les pouvoirs publics, par l'intermédiaire de toutes les règlementations internationales, communautaires et nationales, représentent le partenaire majeur des chevillards. Les aides de fonctionnement accordées aux groupements de producteurs ont favorisé, d'une façon trop importante, un type de production par rapport à un autre, c'est à dire la production de jeunes bovins par rapport aux bovins traditionnels : boeufs, génisses, vaches allaitantes. La politique agricole commune détermine, avant chaque campagne, le prix d'orientation de la viande bovine et fait évoluer les cours par le truchement de l'intervention publique, selon les décideurs de Bruxelles. Les conséquences en sont regrettables pour les professionnels qui n'ont pas toujours la possibilité de répercuter, au jour le jour, les hausses importantes et subites, provoquées par les à-coups du marché. Les données fondamentales du marché, l'offre et la demande, sont totalement modifiées par l'intervention. Ainsi, le chevillard a-t-il perdu la maitrise du prix d'achat, qu'il avait autrefois. Par exemple, en mai 1981, on a pu constater l'efficacité du système mis en place : les décisions de Bruxelles ont entraîné une hausse de prix de + 10 %, en quelques jours.

D'autre part, les conditions d'intervention sont tout à fait différentes selon les pays de la communauté puisqu'il n'existe pas de normes communes. On constate par exemple :

- l'absence d'une grille communautaire type EUROPA de classement de carcasse, source d'erreurs du fait de la conversion des cotations en vif rapportées à des coefficients viandes

- les catégories destinées à l'intervention ne sont pas identiques ni comparables, d'un pays à l'autre ;

- les rémunérations du désossage des stocks d'intervention sont différentes d'un pays à l'autre, puisque ces prestations peuvent varier du simple au double. Par exemple, en 1981, la prestation désossage est rémunérée au niveau 1,20 DM au kilo en Allemagne, et 1,20 F au kilo en France.

Ces diverses notions font que la concurrence est ainsi faussée.

La répartition communautaire des contingents spéciaux d'intervention fausse, également, les conditions de concurrence, puisque chaque Etat Membre de la CEE reste, en fait, maître des conditions de la répartition. En ce qui concerne la réception des viandes destinées à l'intervention, il faut signaler, qu'en Allemagne, au lieu de faire voyager les produits, l'organisation similaire à l'ONIBEV envoie ses agréeurs dans les différents abattoirs. Ces derniers examinent les carcasses, font des propositions de prix et de qualification au propriétaire de la viande qui décide, en toute clarté, soit de mettre des produits à l'intervention, soit de leur donner une autre destination. Cette façon de procéder évite, d'abord des transports inutiles auxproduits, ensuite, des pertes parfois importantes et consécutives à une mauvaise classification, et surtout, des discussions lors de l'appréciation de la qualité ou du sexe des carcasses destinées à l'intervention. Les chevillards français ne pourraient-ils pas avoir les mêmes avantages que leurs homologues allemands ?

Enfin, la taxe de protection sanitaire et d'organisation des marchés de la viande, perçue à l'importation et instituée par une loi du 24 juin 1977, frappe à l'importation toutes les viandes préparées ou non des espèces bovine, ovine, caprine, porcine, équine. C'est ainsi que les professionnels prétendent que cette taxe, lorsqu'elle frappe les viandes importées, n'est pas conforme au droit communautaire et constitue une restriction légale aux règles de la libre circulation des marchandises à l'intérieur des pays de la communauté.

9 - Conclusion :

Le secteur de l'industrie et du commerce en gros des viandes est donc coincé entre un "amont" très protégé et un "aval" de plus en plus structuré. Il doit également subir une concurrence de plusieurs ordres dont deux, notamment, sont à souligner :

- la concurrence nationale qui est le fait des coopératives et des SICA.

- la concurrence internationale due aux montants compensatoires monétaires favorisant les ventes étrangères, en particulier celles des pays à monnaie forte, tels que l'Allemagne et maintenant le Royaume-Uni. Cela a entraîné une modification des circuits commerciaux de sorte que ces pays sont maintenant présents sur de nouveaux marchés, au détriment de la France.

On comprend donc pourquoi la profession a du s'adapter et s'industrialiser :

- Face à l'évolution de la distribution, les chevillards ont acquis des ateliers de découpe qui permettent de transformer les carcasses en morceaux prêts à cuire (PAC), en morceaux prêts à trancher (PAT), en morceaux prêts à découper (PAD).

- Face à l'évolution de la consommation vers les morceaux nobles des quartiers arrière, ils ont développé la fabrication de viande hachée, et en particulier la vente de steack haché surgelé qui permet de revaloriser les quartiers avants.

- Face à l'augmentation des taxes d'abattage et à la non adaptation des abattoirs, les professionnels ont construit des abattoirs privés mieux gérés et donc plus rentables.

Mais, si l'industrialisation répond aux modalités nouvelles de la distribution, les revendications légitimes de la Fédération Nationale de l'Industrie et des Commerces de Gros des Viandes (FNICGV), représentant les chevillards et les autres industriels de la viande, doivent aboutir à la suppression des états anti-économiques, et à la réparation des injustices.

B) Les conséquences :

I - L'industrialisation :

La profession d'abatteur-transformateur de viande, d'une façon générale, s'industrialise lentement, mais cette progression est inexorable et irréversible. Toutefois, on ne s'impose pas industriel ; le succès ne passe pas, inéluctablement, par de forts investissements car les problèmes liés au développement de ces entreprises sont nombreux.

S'industrialiser, cela signifie pour le chevillard :

- de prendre la responsabilité de l'abattage selon diverses situations : abattoir privé, participation à la construction d'un abattoir public, rachat d'abattoir, collaboration à la gestion d'un abattoir public...

- d'intégrer des activités de transformations (découpe, désossage, surgelé, piècé) et de financer cette intégration ;

- de valoriser plus rentablement les sous produits pour améliorer l'entreprise ;

- de rechercher des produits nouveaux adaptés à des crénaux spécialisés.

Envisageons ici ces différentes options.

a) Options :

I - Les viandes découpées à l'avance

a) définition :

Ce sont les viandes des espèces bovine, porcine, ovine, caprine, chevaline qui font, soit l'objet d'un découpage et d'un désossage, soit de l'une des deux opérations. Ces viandes sont conditionnées ou non, réfrigérées, congelées, ou surgelées. Les abats rentrent dans le cadre de la législation, dans la mesure où ils font l'objet d'un découpage.

I) Viandes désossées :

Ce sont des masses musculaires importantes (collier, faux filet) désossées et parées, sommairement ou complètement, puis rassemblées par catégories ou formant des lots mixtes, selon la demande et la destination. Ces grosses pièces qui peuvent aller jusqu'à comprendre, par exemple, une épaule ou une poitrine en sa totalité sont, dès le désossage effectué, enveloppées puis mise en caisses ou en caissettes, ou en cartons et expédiées.

Le découpage et le désossage ainsi que l'emballage, s'effectuent à partir de carcasses réfrigérées, dans des salles climatisées à + 8/10° C, en observant les conditions d'hygiène règlementaires. Les emballages contenant les viandes, au lieu d'être simplement maintenus à 0 + 2° C, peuvent être passés dans un tunnel de congelation rapide en vue d'un stockage prolongé ou d'un transport à longue distance. Selon leur qualité et la catégorie à laquelle elles appartiennent, ces viandes en caisses sont vendues par les professionnels à des vendeurs de détail (magasins à rayons multiples, boucheries traditionnelles...), à des marchés de gros ou de réassortiment, à des collectivités, ou dans des ateliers de fabrication de produits carnés, en France ou à l'étranger.

2) Viandes conditionnées :

Ce sont des pièces de viande, désossées ou non, présentées en unité de vente au détail, placées sous une pellicule transparente scellée formant un conditionnement définitif et ne devant pas être réemployé. Ce sont des viandes réfrigérées (0°C, 4°C) découpées et conditionnées en salle climatisée de + 8/ 10° C et dans des conditions d'hygiène satisfaisantes ; les pièces conditionnées sont ensuite, dans un local d'emballage annexe, réunies dans un emballage commun (carton, caissette) avant d'être traitées par frigorification. La surgélation est applicable mais elle entraîne une très nette augmentation du prix de revient

pour le chevillard. Elle améliore, cependant, les possibilités de commercialisation d'une denrée fragile.

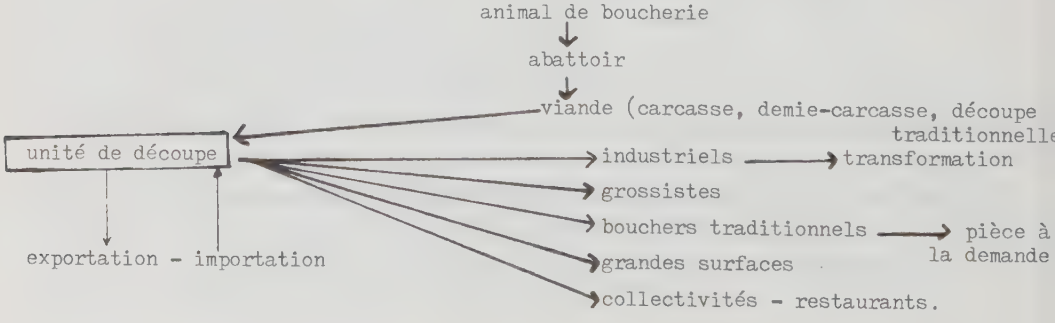
Trois sortes d'emballage peuvent être utilisés par la profession :

- les emballages imperméables à l'eau et perméables à l'air : ils assurent une protection de la viande pendant I à 2 semaines.
- les emballages imperméables à l'eau et à l'air scellés sous vide partiel ou sous vide total, ils protègent la viande pendant 2 à 3 semaines.
- les emballages imperméables à l'eau et à l'air scellés sous atmosphère conditionnée, protecteurs pendant 2 à 3 semaines. Ils inhibent, grâce à l'enrichissement de l'atmosphère en CO_2, le développement de la flore microbienne de surface, ce qui assure également, un meilleur aspect de la viande, la couleur n'étant pas modifiée. Au contraire, dans les deux premiers modes de conditionnement, la flore microbienne de surface peut se développer.

Ces viandes ne peuvent être préparées que dans des ateliers agrées par les services vétérinaires qui attribuent un numéro d'immatriculation. Cette "carte d'identité" porte le numéro minéralogique du département, la numéro d'ordre dans le département, la lettre H pour l'atelier. Les professionnels ne peuvent utiliser que des viandes réfrigérées, congelées, ou surgelées des espèces bovine, ovine, caprine, porcine, chevaline plus les abats. Ces viandes doivent provenir directement d'un abattoir agrée pour l'exportation ou inscrit au PNE (Plan National d'Equipement) et disposant d'une chambre de ressuage. Le découpage s'effectue le plus rapidement possible en respectant les règles élémentaires d'hygiène ; la viande doit avoir une température à coeur inférieure à + 7°C, et il faut respecter un délai, entre le découpage et l'abattage, de 5 jours maximum pour les viandes réfrigérées, de IO jours maximum pour les viandes conditionnées sous vide partiel.

b) Importance économique :

I) mise en place de la découpe dans le circuit traditionnel de la viande :



2) avantage de la découpe sur les lieux de production :

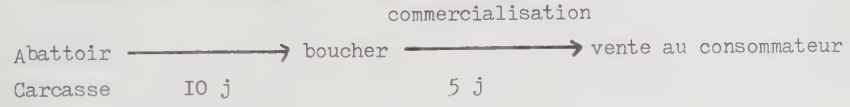
- transport et refroidissement des muscles :

Etant donné le poids des os et des déchets dans une carcasse, le prix de revient du transport et du refroidissement, il est intéressant pour les professionnels d'approvisionner leurs clients en morceaux de découpe qui sont plus faciles à transporter , à stocker et plus rapidement congélables ou utilisables. L'augmentation du prix de revient ne devrait pas être un facteur limitant : en effet, à ce stade, la découpe est industrielle et revient moins cher que la découpe traditionnelle, et artisanale.

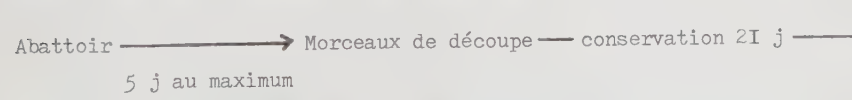
- valorisation des carcasses :

La découpe des carcasses sur les lieux de production augmente la rentabilité de cette dernière. Outre la plus value donnée au muscle, les sous produits peuvent être utilisés de façon plus rationnelle ; en effet, leur plus grande centralisation permet, soit leur traitement sur place, soit leur collecte. Ainsi, quand la fabrication de viandes séparées mécaniquement est réalisée sur place, la quantité récupérable de gras est plus importante et sa collecte devient plus rentable. De plus, le problème de la commercialisation des quartiers avants peut être, en partie, résolue par la découpe à l'avance de ces morceaux qui sont, soit utilisés pour la fabrication de viande hachée réfrigérée ou surgelée ou de produits de charcuterie, soit exportés vers des pays grands consommateurs de salaisons (charcuterie).

- augmentation de la disponibilité de la viande :



Dans le cas de la découpe et de l'emballage sous vide de la viande, on a :



Dans le deuxième cas, le chevillard possède une viande disponible et commercialisable dans un délai de I5 à 20 jours après la découpe et le conditionnement.

- approvisionnement plus souple des détaillants :

Les gérants de restaurants, de cuisines centrales et même les bouchers peuvent, devant les morceaux de découpe, effectuer un choix bien adapté à leurs besoins, évitant ainsi les pertes éventuelles.

3) Avantages de la découpe sur les lieux de vente :

C'est le seul mode utilisable pour la vente en libre service. La découpe de la viande à la demande causerait une perte importante de temps au consommateur ; de plus, le conditionnement sous barquette et sous film plastique est nécessaire pour préserver la viande des contaminations lors des manipulations réalisées par le client.

Pour le consommateur, ce type de viande est facile à acheter : la variété des morceaux et des poids proposés permet, le plus souvent, de satisfaire une demande précise. Ces viandes sont faciles à transporter car elles sont protégées des souillures extérieures, grâce à leur emballage. L'achat de ce type de viande permet de mieux contrôler les dépenses puisque le prix du paquet est affiché, ce qui facilite l'établissement des comptes. La réussite de la vente en libre service de pièces de viande emballées repose sur l'étiquetage qui permet, au consommateur, de choisir et d'acheter en connaissance de cause.

4) La consommation de viandes congelées :

Actuellement, la congélation de la viande chez les particuliers est en pleine expansion. Ce mode consiste, pour le chevillard, à vendre à un particulier un quartier ou des morceaux de demi-gros, découpés et désossés, conditionnés de façon unitaire, et livrés au stade frais. Le consommateur assure, chez lui, et grâce à son congelateur personnel, la congélation de la viande. Le développement de ces quartiers vendus entièrement découpés est lié aux nombreux avantages perçus par le consommateur :

- gain de temps : le consommateur n'a plus besoin de se déplacer chez le boucher, car ses achats de viande sont assurés pour plusieurs mois ;

- gain d'argent : le consommateur ne se déplace qu'une seule fois pour effectuer ses achats de viande pour plusieurs mois ; et, de plus en plus, c'est le professionnel qui livre à domicile ;

Enfin, le consommateur paye la viande au prix de demi-gros au lieu du prix de détail ;

- facilité de consommation : les différents morceaux sont conditionnés sous emballage plastique en fonction du nombre des personnes qui composent le foyer : I, 2, 3, 4... Par exemple, si le couple se retrouve sans enfants, il prend dans le congélateur un paquet conditionné pour 2 personnes. Le développement du congélateur, d'abord apparu en milieu rural, est aujourd'hui largement étendu en ville (I ménage sur 4 possède en France un congélateur).

5) Les facteurs limitants :

- problème de gestion :

Comme les ateliers de découpe tendent à l'industrialisation, il est normal que les professionnels aient à faire face à de nouveaux problèmes liés à la gestion d'une entreprise industrielle. La formation des cadres, de ce secteur, n'étant pas toujours axée dans ce sens, l'ONIBEV, dans le cadre de l'aide au développement et à l'industrialisation des ateliers de découpe, offre des possibilités d'information et se propose même pour établir de véritables diagnostics d'entreprises.

- maitrise des techniques de conservation :

La découpe à l'avance des carcasses a mis un certain temps pour concilier son développement actuel et ses possibilités futures. Le procédé était limité par une maitrise incomplète des techniques nécessaires au déroulement des opérations et, surtout, du conditionnement sous film plastique, sous vide ou non. Mais la modernisation des matériaux du conditionnement n'est pas tout ; la durée de conservation de la viande dépend étroitement de l'importance de sa contamination microbienne initiale et il est nécessaire de respecter des règles strictes d'hygiène, en particulier, lors de la manipulation de la viande découpée.

c) Evolution de l'activité de découpe :

I) Nature de la production :

La fabrication de nouveaux produits permet, à l'industrie de la viande, de conquérir de nouveaux marchés, comme ceux de la restauration collective ou des petites surfaces. Actuellement, on trouve sur le marché, 3 types de produits élaborés :

- la viande parée sommairement dite "PAD" (prêts à découper),
- la viande dite "PAT" (prêts à trancher),
- la portion unitaire dite "PAC" ou viande prête à cuire.

Cependant, au niveau de la distribution, la demande est très forte en produits les plus élaborés, PAT et PAC, ce qui explique que la viande PAD, sorte de demi-mesure, tend à disparaitre.
Actuellement, les professionnels mettent leurs espoirs dans le commerce de la portion unitaire. On assiste déjà à la spécialisation ultérieure suivante : fabrication par l'industriel de produits élaborés, frais ou surgelés, puis préparation, par le distributeur, de portions unitaires conditionnées à partir de muscles PAT. L'essor de ce type de distribution est lié à la nécessité d'une standardisation de la découpe.

2) Progression des ateliers de découpe et de préparation des viandes :

Les ateliers de découpe ont traité I 584 254 tonnes de viandes en I980 qui correspondent à une augmentation d'activité de I76 000 tonnes, soit I2,5 %. Ce chiffre est donné, toutes productions de viande confondues, mais l'évolution est la même dans tous les secteurs. En I980, on dénombrait 898 ateliers industriels (contre 836 en I979) dont 282 agrées à l'exportation (270 en I979). Le tonnage en produits finis de viandes découpées s'est développé à 510 . 74 tonnes en boeuf contre 476 826 tonnes en I979, ce qui représente tout de même un tiers du tonnage abattus en I980.

On constate également que les produits à forte valeur ajoutée (PAT) se développent plus rapidement. La part des différents types de produits préparés par les unités industrielles est d'autant plus forte que les produits sont plus élaborés.

La progression de ces différentes productions dépend, à la fois de l'évolution de la structure d'approvisionnement, des différents agents de la distribution au détail et de la possibilité, pour les industriels français, de multiplier leurs exportations de produits transformés, en particulier vers l'Allemagne.

d) conclusion :

Il reste peu de secteurs qui s'approvisionnent encore en carcasses ou en demi-carcasses de boeuf. En effet, l'évolution vers le prêt à trancher (PAT) et les viandes piècées comporte de nombreux avantages pour le gestionnaire : il connait le prix exact de ses morceaux et tous les convives peuvent espérer manger soit une grillade, soit un plat à base de morceaux à braiser sans que l'intendant ait à se souvier de l'écoulement de tous les morceaux de la carcasse.

C'est au fournisseur d'équilibrer les commandes. Mais, cette évolution des habitudes d'achats implique la participation active des fournisseurs et l'ouverture d'un véritable dialogue entre eux et leurs clients. Invoquer seulement l'argument de la commodité ne saurait suffire. De même que le professionnel de la viande qui s'oriente vers l'élaboration des produits en créant un atelier de désossage et de découpe est tenu de penser à son investissement, de même doit-il guider son futur client vers le mode d'approvisionnement le mieux adapté à sa situation et l'aider à mieux acheter. Mais que signifie mieux acheter pour un gestionnaire ? Aura-t-il bien acheté si le prix du quartier facturé est inférieur de 30 ou 50 centimes à la cotation du MIN de Rungis ? Compte tenu des méthodes d'achats du gestionnaire principalement orientées vers les morceaux désossés, parés sommairement ou piécés, comment le professionnel peut-il démontrer que ses prix sont compétitifs par rapport à ceux du marché ? Cette démonstration n'est pas toujours aisée à faire car le gestionnaire n'a pas, en règle générale, une bonne connaissance du marché ce qui explique sa méfiance devant la diversité des produits et des services que peuvent lui proposer les professionnels. Le chevillard peut contribuer à dissiper cette méfiance en décrivant et en analysant de la manière la plus concrète et le plus objective possible, à partir d'exemples chiffrés, les différentes hypothèses d'achats et de prix des gestionnaires sur le marché de la viande. C'est le "plus" du professionnel de la viande : connaissance, conseil, service.

2 - Les viandes hachées à l'avance

a) Définition :

Ce sont des viandes ayant subi un hachage et qui sont stabilisées par frigorification, jusqu'au moment de la vente. Elles sont vendues soit réfrigérées soit surgelées. Elles sont préparées dans des ateliers agrées, l'agrément ayant été obtenu après demande au directeur des services vétérinaires et sur visite de l'atelier. La préparation s'effectue à partir de viandes d'animaux de boucherie, refrigérées ou congelées venant d'abattoirs agrées pour l'exportation.

b) Viandes utilisées :

Les animaux dont on utilise la viande pour fabriquer la viande hachée à l'avance sont, indifféremment, des boeufs, des vaches ou même des taureaux. En général, il y a une forte proportion de vache dite de "réforme". Seules

les carcasses provenant d'animaux d'espèces bovine abattus dans les abattoirs agrées peuvent être utilisés pour la préparation de la viande hachée à l'avance. Les viandes hachées surgelées ne peuvent être préparées que dans des établissements possédant abattoir + atelier de préparations agrées.

c) Problèmes de l'utilisation des avants et apparitions des viandes hachées surgelées

La consommation de la viande porte, essentiellement, sur les morceaux à cuisson rapide, laquelle correspond aux modes et aux rythmes de vie de la population urbaine qui ne dispose plus du temps nécessaire pour la préparation des viandes en sauce ou au pot au feu. Or, nous savons qu'une carcasse de bovins comporte, par moitié, des morceaux à cuisson rapide, et des morceaux à cuisson lente. D'autre part, malgré les campagnes publicitaires destinées à revaloriser les bas morceaux, le consommateur a toujours délaissé les morceaux à braiser ou à bouillir. Egalement, ces morceaux de 2ème et de 3ème catégorie, en raison de leur richesse en collagène, se prètent mal à la distribution de portions égales et constantes, ce qui est incompatible avec les répartitions à effectuer en restauration collective.

Ces conditions de consommation ont des conséquences diverses : les avants invendus peuvent être exportés mais, du strict point de vue financier, cette solution est peu rentable ; en outre, les prix des morceaux dits nobles doivent être calculés en tenant compte du défaut de rentabilité des bas morceaux. Au niveau de la production, les vaches de réforme ne présentent pas généralement une conformation favorable pour la boucherie, la qualité de la viande s'en ressent, et l'amateur de bifteck est parfois déçu. Donc, devant l'inutilité des campagnes publicitaires et en raison de l'impossibilité de compenser, par la hausse des prix de vente des morceaux de Ière catégorie, l'insuffisante valorisation des bas morceaux, il a fallu trouver une solution : les écouler sous forme de steack haché, conserves, plats préparés.

d) Préparation :

La préparation s'effectue soit à la demande chez le boucher ou dans une cuisine de collectivité, soit dans des ateliers agrées qui produisent industriellement des viandes hachées à l'avance. Le délai maximum, avant transformation des carcasses, est de 6 j pour les carcasses refrigérées, 6 mois pour les congelés. Cette préparation est effectuée par les professionnels dans des salles de découpe, de désossage, et de hachage. Elles sont climatisées + 8°C maximum.

On introduit dans cette salle des devants dans lesquels sont prélevés les morceaux destinés au hachage. Les viandes utilisées sont déjà stockées dans les chambres froides et maintenues à une température à coeur inférieure à + 4° C si la viande est réfrigérée. Le personnel, en parfaite santé, (visite médicale mensuelle ; absence des affections de la peau et du rhinopharynx), est vêtu de vètements de travail propres et porte un masque bucco nasal et un bonnet enfermant la chevelure. Les deux denrées obtenues sont :

- la viande hachée réfrigérée : maintenue à + 0° C
- la viande hachée surgelée : maintenue à - I8° C

La viande subit les opérations successives de désossage, parage, découpage, hachage, conditionnement. Ces opérations s'effectuent dans un délai maximum d'I h. Les 3 premières opérations sont obligatoirement manuelles. Les 2 autres sont accomplies mécaniquement dans des cutters constitués d'une enceinte à parois réfrigérées car au cours du brassage et du malaxage de la viande, on constate une faible augmentation de la température I à 3° C ; dans ces conditions, la température à coeur reste à + 4° C.

La viande hachée est conditionnée dans un emballage protecteur, résistant, imperméable aux gaz et aux liquides et différentes marques d'estampille, plus diverses informations, sont portées à la surface de cet emballage. La frigorification se fait ensuite dans le délai minimum d'une heure après le début des opérations, suivant les 2 modalités suivantes : réfrigération ou congélation-surgélation. Les hachoirs, sources d'importantes contaminations microbiennes, sont régulièrement démontés et désinfectés.

e) marché de la viande hachée :

I) Le circuit distributif :

Les produits emballés sont entreposés dans des chambres frigorifiques des ateliers de préparation où des températures de - I8° C pour les viandes surgelées et - I2° C pour les viandes congelées, sont atteintes. Plus la température de stockage est basse, plus la durée de conservation est longue. Les détaillants, les grossistes (restaurants, collectivités, hôpitaux, écoles, supermarchés, freezer ou home center), sont ravitaillés par les entrepôts des ateliers au moyen de véhicules frigorifiques. C'est à ce niveau de la distribution que les risques d'augmentation de la température de conservation sont les plus grands parce que les véhicules desservent de nombreux clients dans la journée.

2) Organisation commerciale :

Le marché de la viande hachée surgelée est à conquérir et les industriels

doivent montrer à la restauration collective et surtout au grand public les avantages de ce produit. La viande hachée surgelée est un produit qui nécessite, pour sa diffusion, une structure commerciale importante : direction centralisée, délégués commerciaux pour la prospection des marchés et des services de Relation publique.

Les industriels ont un atout en main avec la restauration collective où la viande hachée est devenue une nécessité. En effet, le boucher détaillant est dans l'impossibilité légale de fournir en viande hachée le restaurateur car il n'a pas le droit de préparer, par exemple, 100 bifsteacks hachés pour midi et de les livrer ensuite. Comme le restaurateur ne peut pas souvent préparer sa viande hachée lui-même, il doit s'approvisionner en produit surgelé ce qui présente d'ailleurs un avantage incontestable ; en effet, il est calibré et d'une constance rigoureuse ce qui facilite considérablement les problèmes de gestion et d'exploitation de la restauration. De plus, la consommation hebdomadaire de viande hachée surgelée dépasse rarement 50 Kgs pour un supermarché moyen, si bien que les distributeurs n'aiment pas beaucoup faire de livraison pour une quantité si faible.

Pourtant, c'est dans les magasins de grande surface que le consommateur fait le plus souvent son premier achat de viande hachée surgelée.

3) Conjoncture actuelle :

Elle est la conséquence de la politique mise en oeuvre par la profession depuis quelques années et qui permet le développement des industries de la viande hachée.

- hausse structurelle des prix des avants :

" La viande hachée, une solution au déséquilibre avant-arrière dans la valorisation d'une carcasse de bovin". Le déséquilibre, conséquence de nos habitudes alimentaires, persiste dans de nombreux esprits. Pourtant, après la hausse récente observée sur les avants (32 % en un an de la mi 80 à la mi 81), une enquête réalisée par Unigrains démontre qu'il ne s'agit pas d'une augmentation conjoncturelle mais d'un phénomène structurel lié au marché. L'offre nationale ne progresse pas, voire peut diminuer alors que la demande en quartiers avants progresse sensiblement.

- progression de la demande face à une offre stable :

Les tendances structurelles concernant l'équilibre de l'offre et de la demande d'avants se caractérisent par :

- une offre nationale en carcasses de vaches laitières qui est et sera constante voire, dans les années à venir, en diminution (conséquence de l'holsteinisation).

- un marché porteur de la viande hachée industrielle (réfrigérée et surgelée) : la consommation de ce type de produit a augmenté de 30 % / an environ depuis 3 ans et les ventes de ce produit, en commerce non spécialisé, (hypermarchés, supermarchés, superrettes) progressent ;

à un moindre degré, les collectivités devraient encore augmenter leur consommation de viande hachée surgelée, alors que les établissements de restauration rapide devraient accroitre la consommation de viande hachée réfrigérée.

- conséquence :

La demande de l'industrie en avants de vaches de réforme augmente alors que l'offre intérieure est stable. De 1979 à 1980, les productions de viandes hachées industrielles fraiches et surgelées se sont accrues d'environ 34 %. Quant à la production de farces et hamburgers, elle a plus que doublé de 1979 à 1980.

On risque donc, dans les années à venir, d'observer une hausse permanente des prix des avants disponibles sur le marché. Cette tendance se dessine, déjà, actuellement et se poursuivra même si l'on se base sur une augmentation annuelle de la demande de 15 %.

En effet, en 1980, les achats d'avants de vaches de réforme par l'industrie représentent 70 % des disponibilités intérieures. Environ 18 % des besoins français d'avants sont importés. Enfin, la fabrication de viande hachée industrielle constitue 45 % des utilisations industrielles de quartiers avants et absorbe, environ, le quart de l'offre, import inclus.

Au niveau des outils de fabrication, 90 % de la production de viande hachée est assurée dans des ateliers qui fabriquent plus de 1000 tonnes par an, et qui représentent, environ, 30 % du nombre total d'installation existant actuellement. Compte tenu des gains de productivité encore possibles, de possibilités de travail en deux fois 8 heures..., on peut donc estimer que l'outil de production existant est capable de répondre à la demande croissante du marché, sans envisager la création de nouvelles unités durant plusieurs années. La viande hachée industrielle a tout son avenir devant elle car la consommation des

surgelés en France, est loin d'atteindre le niveau américain.
Mais, le facteur limitant est l'offre d'avants, liés aux possibilités d'importations. Il faudrait alors estimer le potentiel européen, voire mondial, d'avants de fabrication, aujourd'hui et demain.

3 - Les abattoirs privés

a) les causes de cette évolution : elles sont d'ordres divers :

1) Les taxes :

Nous l'avons vu, elles ne sont plus supportables aujourd'hui et le mythe de l'abattoir service public a disparu. Ainsi, le coût de l'abattage est sans cesse plus important. Or, il est indispensable, pour les professionnels, de maitriser ce coût, pour cela, un seul moyen, maitriser l'abattoir.

2) Vétusté des locaux :

De nombreux abattoirs ne sont pas adaptés aux techniques nouvelles d'abattage et de transformation qui permettent une valorisation suffisante des produits et sous-produits d'abattage tels les saisies, les cuirs, les suifs, le sang ainsi qu'un meilleur prix de revient de l'abattage.

En effet, l'abattoir doit tenir compte des connaissances technologiques, des désirs des consommateurs et des coûts de production. Ces contraintes demandent à l'abattoir une mobilité technique et d'organisation. Ce n'est pas un outil figé, construit une fois pour toute et utilisé de façon rigide. Il doit être d'un usage souple et pouvoir s'adapter à la production d'amont pour mieux servir la demande aval. L'abattoir sert, dès aujourd'hui, les professionnels mais doit déjà prévoir ce qu'il attendent de lui, demain. Cette mobilité est la base de l'évolution continue des abattoirs. Or, le coût de cette adaptation effraye souvent les collectivités responsables des abattoirs publics de sorte que les choses restent en l'état. Encore une fois, la solution pour le chevillard est de maitriser cette adaptation, donc l'abattoir.

3) Utilisation de l'abattoir :

L'abattoir doit être approvisionné en animaux vivants et fonctionné de la façon la plus économique et le plus efficace possible. Il s'agit d'utiliser au mieux le personnel et les installations d'abattage. Il s'avère nécessaire de planifier le travail. Sur utiliser les installations est impossible car la taille des chambres frigorifiques est le facteur limitant. Sous utiliser les équipements revient cher. On a défini un taux d'utilisation optimum et il y a longtemps que l'abattoir privé le respecte.

Ce taux est de 200 jours de fonctionnement annuel à raison de 5 jours d'abattage par semaine, représentant 48 heures de travail hebdomadaire.

b) Les solutions intermédiaires :

Ce sont la concession et l'affermage qui sont intermédiaires entre la régie et l'abattoir privé. Nous l'avons vu, l'abattoir est un service local et public dont la rentabilité n'est pas assuré. Aussi, les candidats à la concession et à l'affermage sont peu nombreux à vouloir signer un contrat d'affermage ou de concession. La seule personne susceptible de contracter avec la commune ne peut qu'être qu'une société composée de tous les usagers de l'abattoir ou de leurs représentants. La société se forme à l'instigation dè la commune, obligée de mettre en place un exploitant unique. Elle est composée de personnes concurrentes ayant des intérêts divergents. Les bouchers abatteurs, en particulier, sont considérés comme génants par les chevillards, en raison de leur activité isolée, difficilement conciliable avec l'organisation nécessitée par l'exploitation d'une chaine d'abattage. Ils risquent donc de disparaitre. Les chevillards sont concurrents et les avantages offerts par la possibilité d'une gestion dynamique risquent d'être compromis par des divergences, au sein même de la société d'exploitation. Les usagers sont peu enthousiastes devant les responsabilités nouvelles et sont peu enclins à engager des capitaux importants. Enfin, une telle société, mise en place par nécessité, risque de ne pas posséder une couverture financière suffisante. En cas d'échec, la commune est chargée d'assurer la continuité du service : elle reste donc, en fait, financièrement responsable, sans pouvoir garantir pleinement le respect de l'intérêt public. C'est pourquoi, certains chevillards adoptent la privatisation.

c) Privatisation de l'abattoir public :

Ainsi, devant la vétusté des locaux, l'insuffisance de place et les risques de la concession ou l'affermage, les abatteurs sont conduits à acheter l'abattoir public dans lequel ils étaient établis.

En cédant l'abattoir, la municipalité se libère de lourdes charges qu'il représente. L'évolution des structures dans les professions de la viande et les concentrations d'abattage peuvent conduire à des propositions de rachat d'abattoir public avec passage au secteur privé. Ces propositions émanent, en général, de l'usager principal ou d'un groupe rassemblant les usagers principaux. Les professionnels recherchent une plus grande disponibilité de l'outil de travail et la possibilité de mieux l'adapter à leurs besoins tant au point de vue de l'exploitation qu'à celui des nouveaux investissements à y entreprendre.

Les avantages sont d'ordre financier et d'ordre technique :

- avantages financiers : l'acheteur, personne physique ou morale, prend possession d'un outil de travail en bon état de fonctionnement. Le prix d'achat est relativement intéressant puisqu'il correspond, d'une façon générale, au montant des annuités restantes et dues par la municipalité. Cette somme n'est pas toujours en relation avec la véritable valeur de l'abattoir.

- avantages techniques : l'acquéreur privé prend possession d'un outil industriel tout de suite utilisable. Le contrat de vente assure, à compter du jour de sa signature, le fonctionnement de l'outil pour le compte du professionnel. L'acquéreur, ainsi autorisé à avoir son outil de travail personnel, n'a pas à attendre le déblocage de prêts et la construction d'un abattoir. Dans ces conditions, le gain de temps est fort appréciable. De plus, le lieu d'implantation correspond, assez étroitement, au lieu habituel de travail du professionnel.

Par contre, dans le cadre d'abattoir très vétuste, à faible rendement ou non agrée CEE, les professionnels n'ont pas d'autres alternatives que de faire construire leur propre abattoir.

d) évolution de l'abattoir privé :

Cette évolution vers la privatisation, engagée depuis quelques années, se poursuit puisque les abattoirs publics ne représentent plus que 62,38 % (2 I24 284 tonnes) des abattages globaux I980 (3 405 599 tonnes) contre 77,8 % en I976 (2 050 752 tonnes). Les abattoirs privés passent de I8,2 % en I976 à 37,35 % en I980 (de 479 75I tonnes à I 27I 825 tonnes). Les tueries particulières ne représentent plus que 0,27 % des abattages. Les abattoirs publics agrées CEE représentent 55,9I % des abattages (49 % en I976) avec I 836 I2I tonnes et les abattoirs privés agrées 34,I8 % (I3,2 % en I976) avec I I63 626 tonnes. La part des abattoirs non agrées et des tueries n'atteint plus que II,9I % avec 405 852 tonnes contre 37,8 % en I976.

b) Les moyens d'y parvenir :

Le passage au stade industriel demande obligatoirement au chevillard une modification de sa gestion et des capitaux.

I - La gestion

La multiplicité des activités implique une connaissance permanente des prix de revient pour apprécier la ren-

tabilité des différents produits et le coût de chaque service. Cette rigueur de gestion est impérative dans un secteur professionnel où le résultat se joue, à moins de I % du chiffre d'affaires. Dans les unités d'une certaine dimension, la production massive permet une meilleure spécialisation des postes de travail par rapport à une entreprise encore traditionnelle et artisanale. Cette spécialisation entraîne une meilleure productivité, facteur essentiel de la survie de l'entreprise.

La réalisation des investissements doit s'effectuer en fonction de leur rentabilité, de l'assise financière de l'entreprise, des possibilités et des moyens de financement.

Une bonne formation du personnel est nécessaire. Elle passe par une information à tous les niveaux de l'entreprise. Elle peut venir de l'extérieur, mais l'entreprise bien adaptée doit être elle-même son propre formateur. L'évolution vers une plus grande élaboration du produit prolonge le métier d'abatteur par une entreprise de main d'oeuvre, où les opérations de découpe et de désossage sont encore essentiellement manuelles. La valeur ajoutée sera constituée d'un fort pourcentage de frais de personnel. Le chevillard doit, dès lors, être attentif au cortège des contraintes sociales croissantes et des différents seuils d'effectif prévus par la législation sociale : délégué du personnel, comité d'entreprise, comité d'hygiène et de sécurité.

Enfin, la personnalité et les qualités des dirigeants sont des facteurs essentiels parce que le patron, à lui seul, assure le devenir de son entreprise. Pour faire évoluer son unité, il doit savoir changer de mentalité, changer d'état d'esprit et se remettre en cause.

Tant que le professionnel achetait, selon les expressions locales, soit au hasard, à la traverse ou à la "bloc", les marges se formaient à l'unité. Aujourd'hui, les achats s'effectuent au poids de viande carcasse après l'abattage et les marges se calculent désormais au kilo produit. La pratique des méthodes anciennes conduirait à la ruine tout chevillard continuant à les appliquer. En raison des coûts progressifs, il est essentiel que le chevillard apprécie les marges "ad valorem". En effet, au sens d'une affaire d'abattage, de cheville, de négoce, avec une transformation plus ou moins poussée au niveau du désossage, il est important de suivre, en valeur relative, le niveau des coûts

et leur répercussion immédiate. Les coûts sont en réalité restés constants par rapport à la valeur des produits, alors que par rapport au prix unitaire, les professionnels ont eu des augmentations allant du simple au double. Il est donc urgent pour le chevillard d'appliquer une marge calculée sur le chiffre d'affaires, seul moyen de lui assurer le maintien d'un bénéfice face à la progression des frais généraux et des charges en tout genre. Le rôle principal du chevillard était l'achat, aujourd'hui, il doit s'intéresser, de plus en plus, à la vente. S'il veut devenir un véritable chef d'entreprise, sa fonction essentielle est la gestion de son affaire. Au fur et à mesure du développement de son unité, il doit s'entourer d'une équipe d'hommes compétents qu'il anime. Il fixe des objectifs, et contrôle leur réalisation. Il délègue une partie de ses prérogatives, sans pour autant démissionner de son rôle d'entrepreneur. Il devient ainsi un gestionnaire, un meneur d'hommes. C'est ainsi que le chevillard qui, il y a 20 ans passait une journée par semaine dans ses bureaux, en passe aujourd'hui 4.

2 - Les capitaux

a) Les différents types possibles :

L'industrialisation de la filière viande bovine exige la mobilisation de capitaux importants. Il s'agit de financer la modernisation des équipements des entreprises, la mise en place de nouvelles unités de production, la mécanisation progressive de certaines opérations. Il faut aussi financer la croissance externe des entreprises, c'est à dire le rachat partiel ou total de certaines unités par d'autres. Pour faire face à ces besoins, les ressources sont diverses :

- soit l'activité même des entreprises permet d'assurer leur autofinancement,

- soit il y a apports de capitaux d'origine extérieure, qu'il s'agisse de capitaux privés agricoles ou non, ou de capitaux publics. Or, pour le secteur viande, on sait que les firmes d'abattage et de transformation ne permettent ni un auto financement qui puisse leur offrir la possibilité de financer aisément l'industrialisation, ni une rentabilité telle que des capitaux privés, d'origine non agricole, viennent s'investir dans la filière viande bovine. Ainsi, le principal facteur de l'amorçage et du développement du processus d'industrialisation apparaît comme l'apport massif de capitaux publics et parapublics.

b) La nécessité des capitaux publics :

L'effort d'industrialisation introduit des facteurs de rigidité dans le fonctionnement des firmes à vocation industrielle. La privatisation des abattoirs, par exemple, entraîne un accroissement très important des charges fixes des entreprises. Il faut, en effet, couvrir les charges liées à l'investissement, à l'amortissement,aux frais financiers, mais aussi les charges salariales supplémentaires. La nécessité de rentabiliser l'abattoir rend difficilement supportable les fluctuations du marché. Une lègère baisse des tonnages abattus entraîne de fortes hausses des coûts unitaires. Ainsi, pour beaucoup d'entreprises, la croissance a été le moyen de limiter les effets des faibles marges. Le maintien du résultat était obtenu grâce à un volume d'activité plus grand. Aujourd'hui, face à un marché qui progresse lentement (stagne ou régresse même pour certains produits) et au degré de concentration déjà atteint sur le marché, les possibilités d'utiliser cette stratégie compensatrise se trouvent réduites. Il est clair que l'industrialisation de la filière viande bovine ne peut se réaliser à partir des seules capacités d'autofinancement générées par les firmes du stade intermédiaire. Elle nécessite d'importants apports de capitaux extérieurs qui ne peuvent être que d'origine publique ou para publique.

Or, les firmes du secteur coopératif prennent une part importante dans les mutations en cours et cela ne correspond pas à une qualité intrinsèque plus élevée d'accumulation du capital ; ce qui laisse supposer l'importance du rôle des aides publiques et parapubliques dans le développement de ce secteur. C'est pourquoi, les firmes des stades intermédiaires de la filière viande bovine doivent se procurer des ressources stables, des fonds propres ou "quasi fonds propres" supplémentaires, des crédits à moyen et à long terme, pour pallier leur propre déficience quand elles veulent réaliser des investissements de modernisation et des opérations de croissance externe. Plusieurs organismes, le plus souvent liés aux pouvoirs publics, leur fournissent ces fonds : le Fonds de développement économique et social (FDES), Unigrains, le Crédit Agricole avec ses filiales, SOFIPAR et Unions d'Etudes et d'Investissements (UI), le Crédit National, l'ONIBEV. Aux stades intermédiaires de la filière viande bovine, Unigrains et le Crédit Agricole jouent un grand rôle pour le secteur coopératif. Le Crédit National intervient, lui, très largement dans les firmes privées de la filière qui constituent son secteur d'activité le plus important au niveau des IAA. Mais une partie des capitaux publics et parapublics accordés au chevillard ne sont, en fait, pas assimilables à des fonds propres dans la mesure où il faut verser des intérêts et des dividendes, quelque soient les résultats de l'année, positifs ou négatifs, alors que les "vrais" capitaux propres sont des capitaux que l'on ne rémunère que lorsqu'il y a des résultats.

c) Orientation des capitaux publics :

Tous les grands projets d'industrialisation, qui ont vu le jour ces dernières années dans la filière viande bovine, ont bénéficié de ces apports de capitaux. L'inconvénient, pour les chevillards et le secteur privé est que, d'une part, ces capitaux servent préférenciellement à l'industrialisation du secteur coopératif, à l'exception de quelques entreprises privées, afin de favoriser le développement de poles à vocation industrielle de la filière et d'autre part, alors que la conjoncture est difficile et que de nombreuses entreprises privées ont du cesser leur activité, des prêts publics ont été consentis, non pas pour financer des projets industriels, mais pour équilibrer les comptes.

Malgré tout, le secteur privé sait bien, que, sans les participations financières de l'Etat, il ne serait pas industrialisé et ne pourrait pas continuer à s'industrialiser ; mais il s'insurge contre le fait, que l'aide n'est pas équivalente dans les secteurs privé et coopératif, et que celle-ci, bien souvent, sert à renflouer le déficit du secteur coopératif.

d) Demande de participation financière de l'Etat :

Pour obtenir une aide, il faut en faire la demande. Dans celle-ci le chevillard doit :

- identifier son entreprise : nom, siège social, type, capital...
- présenter l'activité de son entreprise : achat, abattage, vente, activité envisagée, tonnage abattu et acheté, chiffres d'affaires, personnel, volume des ventes par activité de distribution, entreprises similaires dans la région.
- présenter les investissements à réaliser qui sont l'objet du prêt.

3 - Analyse du projet envisagé

Comment concevoir des objectifs à moyen terme déterminés par le chef d'entreprise sans avoir, au préalable, étudié dans le détail la faisabilité de ces objectifs ? Le risque du chevillard peut être, en partie, atténué par la mise en commun de son idée de développement, c'est à dire, avec ses cadres, ses clients, son environnement professionnel, mais aussi avec un conseil externe spécialisé sur les problèmes posés par la consommation de produits alimentaires.

Cela débute par des entretiens fondés sur des expériences réciproques et la

vérification économique de l'idée de développement. Ensuite, des études précises sont réalisées pour mettre en place le plan de développement de l'entreprise.

Les étapes du plan stratégique sont les suivantes :

I - une analyse du marché et un diagnostic de l'entreprise, par rapport au marché, permettant : - une adéquation des produits, des contraintes d'approvisionnement du commerce, des implantations et de la logistique du marché.

- une analyse de la pénétration actuelle par secteur géographique et par circuit.
- une analyse des synergies avec les autres départements.
- une analyse de la concurrence.
- une première approche, en terme de comptabilité financière (investissement, rentabilité), entre le marché et l'entreprise.
- une première sélection des marchés, produits, circuits et une définition et planification des objectifs.

2 - les moyens à mettre en oeuvre et le plan stratégique à moyen terme : à ce stade, un conseil extérieur spécialisé effectue l'analyse, la planification, et les recommendations sur les moyens à mettre en place au niveau de l'approvisionnement, des produits, du conditionnement, de l'organisation commerciale et des budgets correspondants, des détails techniques et des investissements, des besoins de financement et de la rentabilité prévisionnelle.

Au bout de 2 à 4 mois de réflexion, le professionnel peut décider, très rapidement, de l'investissement à réaliser tant sur le plan usine que sur le plan commercial, humain et administratif.

Ce plan stratégique et ces études approfondies évitent donc au chevillard de subir un éventuel revers financier ; c'est le seul moyen efficace qui lui permet de s'industrialiser.

2 - Politique générale de la profession :

Elle est mise en oeuvre par la fédération nationale de l'industrie et des commerces en gros des viandes (FNICGV) qui développe son action auprès des pouvoirs publics, le plus souvent par son intermédiaire propre, et, quelquefois, par l'intermédiaire du CNPF en ce qui concerne les problèmes fiscaux. La fédération permet donc aux chevillards de se défendre et sa politique est indissociable de leurs activités.

a) sur le plan de la production :

La fédération réclame :

- Un développement de la qualité du cheptel français ; en effet, la solution du croisement Holstein n'est certainement pas la meilleure.

- La poursuite des efforts en matière de prophylaxie, et la prise en main, par les pouvoirs publics, de la lutte contre la distomatose, l'hypodermose, auxquels il faudrait ajouter, nous le pensons, la prévention du téniasis.

- Des efforts de la part des producteurs pour traiter la gale, la teigne afin de revaloriser les cuirs et les strongyloses digestives et respiratoires qui diminuent la production de viandes. Nous citerons, à titre d'exemple que la perte pondérale d'un animal atteint de distomatose est de IO % au moins ; dans certaines régions, le cheptel est atteint à 90 % par ce parasite.

D'autre part, inscrites dans le projet socialiste, le gouvernement a préparé des dispositions visant à organiser les marchés agricoles et à créer des offices par grandes filières de production. La finalité du projet de loi est d'apporter aux producteurs des garanties complémentaires de revenus. Si cette garantie de revenu doit être tirée du marché, elle suppose une réorganisation complète de la filière et, pour cela, une inévitable intervention de l'Etat. Par contre, si cette garantie est accordée par le moyen de subventions, les sommes engagées seront considérables pour obtenir des résultats significatifs et les cotisations du type "volontaire-obligatoire" n'y suffiront pas. Le texte a été retiré par le gouvernement car il est très général et peut donner lieu à des interprétations dangereuses. Ainsi, la fédération reste vigilante et pense que l'organisation future inter professionnelle dépendra de la qualité des rapports entre les familles professionnelles.

b) sur le plan de la concurrence :

Concernant les coopératives et les SICA, la fédération souhaite que les distorsions de concurrence soient réduites. Elle réclame pour le secteur privé les mêmes avantages sur le plan du crédit, sur le plan financier et sur le plan des charges fiscales.

En effet, si le regroupement coopératif commercial devient gigantesque, les avantages sont alors des privilèges et les secours des discriminations. Les entreprises privées, prises dans le flux de cet énorme aspirateur, n'ont d'autres refuges, au fur et à mesure des années, que de se laisser absorber. La fédération n'a aucun motif pour reprocher, à la coopération, le droit de se concentrer mais il n'est pas logique que les aides soient attachées à la

forme juridique des entreprises et aux plus puissantes d'entre elles, plutôt qu'à leur dynamisme et à leur utilité économique.

Pour appuyer ce souhait, la fédération dénonce que cet état de fait ne sert pas :

- au pays : il y a une mauvaise utilisation de ressources productives françaises qui entraîne une diminution réelle de notre potentiel de croissance ;
- à la filière : qui doit disposer d'entreprises fortes, compétitives, au niveau international, également réparties sur le territoire ;
- à l'éleveur : qui est entraîné vers un monopole de l'acheteur, ce qui réduit les possibilités des choix de sa filière ;
- aux consommateurs : qui supportent, en tant que contribuables, les coûts de financement des coopératives ;
- aux coopératives elles-mêmes : qui, malgré leur statut d'assistance, ne semblent pas bénéficier d'une meilleure santé que celles de l'autre secteur.

Donc, à des fonctions économiques et sociales semblables, la fédération réclame des pouvoirs publics une attitude commune, un traitement identique.

c) <u>au niveau de l'abattage</u> :

La fédération incite les pouvoirs publics à revoir les problèmes des abattoirs publics, et en particulier, la prévention de la pollution du fait des abattoirs. C'est une question que la fédération discute depuis 3 ans avec le Ministère de l'Environnement. Cette dernière reconnait, bien entendu, le phénomène de la pollution et ne cherche pas à en minimiser l'importance en la comparant à celle d'autres secteurs industriels. Elle s'est entendue sur un certain nombre de mesures techniques destinées à limiter la pollution :

- mesure et contrôle de l'eau et du sang,
- collecte du sang et des produits annexes d'abattage (abats, gras, suif),
- aménagement des fumières
- transfert des matières stercorales .....

Par contre, concernant le traitement et le prétraitement des eaux polluées, la discussion engagée est plus difficile. En effet, les projets de l'administration paraissent trop stricts à la fédération, en particulier, ceux concernant les abattoirs neufs et à fortiori pour les abattoirs anciens ; d'autre part, le coût financier du programme de lutte contre la pollution conçu par l'administration est trop élevé. Même étalé sur de nombreuses années, comme cela est prévu, ce coût représente des sommes extrèmement importantes qui ne pourront être supportées par les entreprises sans une aide spécifique suffisante.

En ce qui concerne la revalorisation du 5ème quartier, les chevillards réclament :

- des investissements dans les abattoirs pour les premières opérations de salage, séchage, ou saumurage des cuirs ;
- des équipements en moyen de conservation adaptés aux achats ;
- des équipements en moyen de congélation permettent la conservation des produits opothérapiques ;
- des équipements en matériel de collecte et de conservation à court terme (chambres froides...)
- des installations en annexe d'un local de réception des boyaux et le cas échéant d'une boyauderie dont la conception et l'importance dépendront de la proximité et de l'équipement des installations privées existantes.
- équipement des abattoirs en installation permettant de recueillir le sang distinctement des eaux usées, de le conserver à court terme, éventuellement de le centrifuger.

La fédération encourage toujours, dès que cela est possible, à la privatisation des abattoirs ou à des solutions intermédiaires. Mais les deux types d'abattoirs sont indispensables et peuvent cohabiter à condition que les uns et les autres s'adaptent rapidement, et au mieux, aux besoins des usagers face à l'évolution économique de cette chaine agro-alimentaire.

d) <u>au niveau de la distribution</u> :

Devant le problème posé par la concentration des moyens d'achat au niveau de la grande distribution et dont les abus sont inacceptables, la fédération réclame, dans ce domaine, une stricte application du règlement, en particulier, celui concernant les délais de règlement ; le délai légal étant de 30 jours, fin de mois au maximum. Quant aux ristournes abusives, elles n'ont aucune raison d'être, compte tenu, qu'entre le moment de la livraison des viandes par les professionnels et le moment de la vente de celles-ci, il se passe 5 jours au maximum.

Un progrès s'amorce et la mise en place d'une "commission de sages" tranchera et arbitrera, peut être, dans un sens que la fédération espère favorable.

e) <u>au niveau de l'entreprise</u> :

I - <u>Gestion</u>

La fédération sensibilise les chefs d'entreprise afin de les rendre conscients de l'évolution permanente des

situations. Elle encourage le regroupement d'entreprises complémentaires ceci dans un souci d'économie et d'efficacité.

2 - Fiscalité

La fédération réclame, par l'intermédiaire du CNPF :

- le gel de la taxe professionnelle au niveau atteint en 1981 alors qu'une enquête de la fédération montre que cette hausse était de 30 % voir 100 % et plus en 1980 ;
- la possibilité de déduire du bénéfice la provision constituée pour le paiement de la cinquième semaine de congés payés ;
- le transfert au budget d'une part des allocations familiales ;

Le CNPF espère obtenir la suppression de la taxe professionnelle en s'appuyant sur le fait suivant : mieux vaut éviter de surtaxer les entreprises au lieu de distribuer parcimonieusement des aides dont l'attribution peut être discriminatoire, notamment, en ce qui concerne la profession entre secteurs privé et public.
Devant cette situation, les pouvoirs publics ont envisagé :

- une réduction de 10 % de la taxe professionnelle ;
- une réduction nouvelle des bases de cette taxe ;
- l'annonce d'une réforme fiscale complète pour l'avenir afin de mieux connaître les revenus des exploitants dans le secteur agricole, et de mieux répartir les aides éventuelles ;
- des manipulations de la T.V.A : - s'est effectué le relèvement de la TVA sur les aliments pour animaux de compagnie de 7 à 17,60 % (cf établissement d'une demi-part supplémentaire de l'IRPP - impôt sur le revenu des personnes physiques - dans la cas où un conjoint est invalide) ;
- s'effectuera l'abaissement de 17,60 à 7 % du taux sur le gas oil pour les transporteurs ;
- s'est effectuée une hausse de la TVA de 17,60 à 18,60 % pour compenser la charge de l'état qui doit financer l'atténuation de la taxe professionnelle et une diminution de 7 à 5,5 % de la TVA pour les produits de grande consommation dont la viande.
- l'augmentation de la taxe d'usage jugée trop modérée.

Enfin, le CNPF réclame des aménagements sur la taxation à 30 % des frais généraux.

3 - L'importation

Une taxe de protection sanitaire et d'organisation des marchés de la viande perçue à l'importation a été instituée par la loi du 24/06/77. Cette taxe, qui frappe à l'importation toutes les viandes préparées ou non des espèces bovine, ovine, caprine, porcine, équine, n'a cessé d'être contestée par l'ensemble de la profession.

Aussi, comme cette taxe est jugée, légitimement, non conforme aux règles de libre circulation des marchandises à l'intérieur de la CEE, la fédération a engagé une action judiciaire contre la République Française.

C'est ainsi que la Commission des Communautés Européennes ayant introduit le I7 février I982 également un recours contre la France, le gouvernement a demandé à la fédération de stopper son action et s'engage à supprimer la taxe à l'importation à compter du Ier janvier I983.

La fédération a arrêté son action mais reste vigilante jusqu'à la suppression de la taxe.

f) au niveau des prix :

En avril I982, le gouvernement, sous menace de taxation, a prié les grossistes en viande bovine de modérer les prix des carcasses et des quartiers de viande bovine. La fédération, après de longues discussions, a conclu un accord de limitation des prix de gros et de demi-gros jusqu'au 3I/08/82. Le blocage des prix ne concerne pas les viandes transformées (viandes hachées, sous vide...).

g) au niveau communautaire :

La fédération réclame que soit mise en place :

- une politique d'élevage à court et à long terme grâce à une meilleure hiérarchie des prix agricoles, à la suppression des montants compensatoires monétaires et des monnaies vertes. En effet, les quotations de chaque pays membre sont transformées, au niveau communautaire, en écus à l'aide d'une parité théorique dite "parité verte". Ainsi, au lieu de transformer les prix nationaux avec la valeur des monnaies, ce qui permettrait de cerner la vérité des prix, on prend en considération un élément théorique qui conduit à des erreurs considérables. Ceci a mené au protectionnisme et à la coupure des circuits traditionnels d'importation. La CEE a donc du exonérer les importations de prélèvements, ou les réduire.

Ces importations provoquent, aujourd'hui, dans la CEE une pression sur les prix et une perte de recettes sur les prélèvements.

- une véritable politique d'exportation basée sur la notion fondamentale de la permanence .

D'une part, une psychose de culpabilité s'est crée dans la gestion des stocks communautaires en raison d'exportations vers des pays tiers, de produits à des prix trop bas. Aussi, aujourd'hui, la commission préfère écouler le stock bovin sur le marché intérieur au lieu de prendre des mesures pour l'exporter et soulager le marché communautaire.

D'autre part, grâce à l'augmentation de la productivité et à l'arrivée de nouveaux membres, l'Europe des Dix, déficitaire en production animale, se retrouve aujourd'hui à dix, autosuffisante et excédentaire dans certaines catégories. Il est nécessaire que cette situation européenne se conforte encore. Cependant, la France est excédentaire dans le secteur gros bovins et veaux, mais la fédération ne réclame pas de protectionnisme, sachant bien que l'exportation seule n'est pas pensable. Elle comprend les nécessités politiques ou industrielles motivant les contingents spéciaux d'importation.

Toutefois, une notion de balance bien gérée doit aboutir à ce que les quantités exportées soient supérieures à celles importées, et pour cela, la fédération propose :

I - les restitutions : en leur donnant la souplesse nécessaire, en valeur et en temps, pour permettre aux opérations de faire face aux fluctuations du marché, en fournissant également toute la possibilité de leur préfixation pour les délais correspondants à ceux nécessaires à la réalisation de ces marchés.

2 - les stockages privés sous 2 formes :

- celle actuellement utilisée pour un soutien du marché catégoriel ponctuel ;

- un stockage "privé-exportation", système laissant l'entière responsabilité commerciale à l'entreprise tout en lui donnant les aides nécessaires.

3 - l'intervention : ce moyen ne doit être utilisé que dans le cas ou les précédents s'avèreraient insuffisants. Pour assurer un revenu minimum au producteur, l'intervention publique est indispensable et la fédération n'en demande pas sa suppression. Mais son rôle doit être celui d'un filet protecteur minimum et non celui de la fixation du prix du marché ou la condition obligatoire de passage à l'exportation.

La fédération a obtenu des instances européennes :

- une future prise en considération de la suppression des MCM
- l'établissement d'une future politique d'exportation des excédents communautaires
- l'établissement d'une grille communautaire carcasse gros bovins depuis le II mai I982 dans laquelle la lettre R a seulement été supprimée. Ceci permet de clarifier les cotations communautaires. Les incompréhensions de langage ont disparu et un catalogue mis au point sera bientôt publié par les services de la commission
- une économie sur les interventions qui portera pour l'exercice I98I/I982 sur :

. les carcasses	du 6 avril au Ier juin
. les avants	du Ier juin au I7 août
. les carcasses	du I7 août au I4 novembre
. les arrières	du I5 novembre au 3I mars

Par contre, sur le plan des délais de paiement des achats communautaires, la fédération a reçu une réponse négative. En effet, à partir du 4 mars I98I, ce délai a été fixé entre 30 et 90 jours. Pour la France, il était de 25 jours maximum ; il est passé à 30 jours, soit une augmentation de 20 % des agios. De même, les négociations sur l'augmentation des restitutions sur les exportations de viandes désossées n'ont pas abouti.

CONCLUSION

CONCLUSION

L'AVENIR DU CHEVILLARD :

D'une façon générale, la profession d'abatteur transformateur de viandes s'industrialise lentement mais inexorablement. Toutefois, on ne s'improvise pas industriel et les problèmes liés au développement des entreprises sont nombreux. Il faut distinguer deux périodes dans cette évolution :

- la première de 1972 à 1980 où la consommation de viande bovine n'a cessé de croitre. Jusqu'à cette année là, cette évolution était caractérisée par l'innovation et l'adaptation tous azimuts, la gestion, la commercialisation, la technologie, les relations commerciales professionnelles afin de suivre l'évolution de la production, de la distribution et de la consommation de viande bovine.

- la seconde, à partir de l'année 1981, où la consommation de viande bovine a chuté de 2,8 % en une seule année alors que les hausses salariales ont augmenté de 14 %, le gas oil 30 %, le fuel lourd 42 %, la taxe professionnelle 35 % et que la production de viande bovine a diminué (moins de 550 000 vaches) entraînant ainsi une augmentation des prix. Ceci eut pour effet une dégradation de la situation des entreprises de la viande bovine.

Les chevillards doivent donc obligatoirement s'industrialiser pour faire face à l'évolution de la production, de la distribution et de la consommation, mais, dans le même temps, ils doivent être capables d'affronter une diminution de la consommation qui a pour corollaire la diminution de leurs bénéfices.

Il n'est donc pas question pour eux de donner priorité à l'emploi et de se lancer délibérément dans des investissements ou d'oeuvrer dans des actions au seul service d'une politique économique, quelle qu'elle soit ou d'où qu'elle vienne.

Les chevillards doivent, par tous les moyens, maintenir leurs entreprises, éviter le pire, afin qu'elles passent la tourmente pour être prêtes à repartir, aussitôt que seront rétablies les conditions normales d'exploitation.

Pour cela, chaque chef d'entreprise doit avoir une gestion draconnienne, une connaissance exacte des prix de revient, un calcul de rémunération convenable et lutter, si nécessaire, pour l'obtenir. Enfin, en dernière extrémité, il doit diminuer son activité.

Si les difficultés persistent, les chevillards n'iront certes pas manifester, ils préfèrent la solution, de loin la plus intelligente et la plus constructive, qui consiste à envoyer à leur fédération faire part au gouvernement de leurs idées, leurs suggestions ou de leurs critiques.

D'autre part, la solidarité s'impose au niveau de la profession devant la crise économique mondiale actuelle et les partenaires mondiaux et européens qui se présentent en toute circonstance face à elle. C'est le seul moyen de défense pour lutter efficacement contre les abus de pouvoir, les positions de force et les monopoles. C'est la seule façon d'être crédible que de présenter une entité valable qui, un jour, se révèlera peut être une force efficace.

Bien entendu, des possibilités subsistent, notamment avec les jeunes bovins, l'entrée récente de la Grèce dans le marché commun et l'entrée future de l'Espagne et du Portugal. Par contre, la demande devrait continuer à évoluer qualitativement et permettre ainsi, à des entreprises dynamiques, de découvrir de nouveaux marchés. Dans les métiers de l'abattage et de la transformation où l'essentiel du travail est encore effectué par l'homme, où la marge brute reste faible, où l'exigence de la demande est de plus en plus grande, le chevillard traditionnel continue à avoir sa place par rapport à la grande entreprise, qui, du fait de sa taille, perd peu à peu de sa souplesse. Le chevillard approvisionnera toujours les bouchers détaillants qui représentaient, en 1981, encore plus de 50 % de la distribution des viandes ; mais, s'il désire assurer la pérénnité de son entreprise, il devra évoluer, aller progressivement au delà de la carcasse, s'intéresser à l'élaboration du produit, et à une meilleure valorisation du 5ème quartier. Suivant le cas et les situations, des occasions d'évolution, intéressantes à saisir, pourraient se présenter.

Le problème de la charge des investissements peut trouver diverses solutions : soit utiliser les services d'un abattoir public, soit construire un complexe industriel viande.

En ce qui concerne les problèmes financiers, ils peuvent trouver une issue dans les aides à la création ou au développement d'entreprises. A l'heure de la phase active de l'industrialisation de la cheville, à l'époque de la sophistication des chaines d'abattage et de découpe, de la stimulation électrique, du désossage à chaud, des machines à éplucher et bientôt peut être, à désosser, les techniques de plus en plus perfectionnées de la mise sous vide favorisent l'éventail des débouchés et permettent l'ouverture de nouveaux créneaux.

Compte tenu de tous les problèmes évoqués, le chevillard, notamment à l'heure actuelle, sait bien qu'une situation n'est jamais acquise et qu'il faut se remettre en cause de façon permanente et essayer de prévoir, dans la mesure du possible, l'avenir d'une manière rationnelle.

VU : Le Professeur de l'Ecole Vétérinaire
rapporteur

M. Eeckhoutte.

Professeur M. EECKHOUTTE

VU : Le Directeur de l'Ecole Vétérinaire

P.L.

Professeur R. LAUTIE

VU : Le Président de la Thèse

Professeur ECALLE

VU et PERMIS D'IMPRIMER
Toulouse, le 28-3-1983
Le Président de l'Université Paul Sabatier

Professeur D. BANCEL

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

1 - Revue viandes février I979

2 - Revue viandes juin I979

3 - Revue viandes mai I98I

4 - Revue viandes juin I98I

5 - Revue viandes septembre I98I

6 - Revue viandes janvier I982

7 - Revue viandes avril I982

8 - Revue viandes juin I982

9 - Revue viandes août I982

10 - Circulaire n° 3.085 IG 30 de la Fédération Nationale de l'Industrie et du Commerce en Gros des Viandes (FNICGV).

11 - Circulaire n° 3.112 IG 56 de la Fédération Nationale de l'Industrie et du Commerce en Gros des Viandes (FNICGV).

12 - Brochure réalisée par l'Institut du Lait, des Viandes et de la Nutrition de l'Université de Caen (ILVENUC).

13 - CHARROND A. Etudes statistiques des saisies de viande de bovins à l'abattoir municipal de Lyon. Thèse Méd. Vét. Lyon I971.

14 - CONSTANTIN A. En collaboration avec S. DEBROT . Hygiène et production de la viande. Librairie Maloine - Paris

15 - DEBESSAC A. L'incidence de la valeur du 5ème quartier sur la formation des prix du bétail et de la viande. Revue technique des vétérinaires hygiènistes de l'alimentation. N° 55. Dèc. I968

16 - FOSSAT J.L Le marché du négoce - Gestes et langage professionnels du négoce. Etude technologique par J.L FOSSAT avec la collaboration de F. SEGUY et C. COSTES. Toulouse ERA CNRS I972

17 - LECLEZIO Etudes statistiques de saisies des viandes. Incidences économiques - Thèse Méd. Vét. Lyon I960

18 - LOUEDEC La société interprofessionnelle du bétail et des viandes : SIBEV . Ses origines et son rôle. Thèse Méd. Vét. Alfort I973

19 - MARTIN F.X. — Le marché des bovins et de la viande bovine en Limousin - Thèse Méd. Vét. Alfort I972

20 - MORCY M. — Contrôle des véhicules de transport sous température dirigée. Thèse Méd. Vét. Lyon I978

21 - OLLIVIER — Les abattoirs publics - leur exploitation Thèse Méd. Vét. Toulouse I973

22 - PELISSIER — La congélation collective en milieu rural Thèse Doc. Vét. Alfort I969

23 - PEAN M. — Les accidents de transport des animaux vivants et occasionnellement des viandes ou des denrées alimentaires d'origine animale. Thèse Méd. Vét. Alfort I964

24 - PICART — Les viandes découpées à l'avance - Importance économique et règlementation. Thèse Méd. Vét. Toulouse I98I

25 - REVEILLE — Le marché - Abattoir de Rouen. Thèse Méd. Vét. Lyon I973

26 - SEGAUD J. — Les viandes hachées - Valeur substancielle et valeur commerciale. Thèse Méd. Vét. Alfort I976

27 - THIEULIN — La viande - nature - préparation - distribution I970

28 - THOMAS — La privatisation des abattoirs publics Thèse Méd. Vét. Alfort I979

29 - VIDAL — Contribution à l'étude de la coopération bétail - Viande dans le secteur bovin. Thèse Méd. Vét. Lyon I977

C. R. D. P.
ACADÉMIE DE TOULOUSE
3, rue Roquelaine, 3
31069 TOULOUSE CEDEX